

O comércio internacional, suas instituições e sua relação com o desenvolvimento.

Graciela Rodriguez¹

Índice

1 - Introdução	2
2 – Instituições do comércio mundial	2
2.1 – Institucionalização da moderna estrutura econômica mundial	4
2.2 – Surgimento do GATT –Acordo Geral de Tarifas e Comércio	6
2.3 – OMC –Organização mundial do comércio.....	8
2.3-1 – Situação atual das negociações na OMC	9
2.3-2 – Temas em negociação	11
2.4 – UNCTAD –Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento	15
2.5 – Acordos Bilaterais e regionais: ALCA; UE/AL; e outros	16
2.5-1 – ALCA –Área de Livre Comércio das Américas	16
2.5-2 – Acordo União Européia/América Latina (México, Chile, Mercosul e Pacto Andino	17
2.5-3 – Outros importantes Tratados em Negociação	18
2.6 – Mercosul	18
3 – Comércio e Desenvolvimento	19
3.1 – Do que falamos quando falamos de desenvolvimento?	20
4 – Bibliografia	22

¹ – A autora é Coordenadora do Instituto EQÜIT – Gênero, Economia e Cidadania Global, do Capítulo Latino-americano da Rede Internacional de Gênero e Comércio e é membro da REBRIP - Rede Brasileira pela Integração dos Povos.

1 – Introdução.

Na etapa atual do desenvolvimento da economia mundial, o comércio internacional tem cada dia maior importância, dada sua potencial contribuição ao desenvolvimento.

As políticas macroeconômicas implementadas ao nível global nos últimos anos promovem enfaticamente o comércio como fator necessário ao crescimento das economias nacionais.

No entanto, este aumento do comércio e o crescimento que gerou não se traduziram automaticamente em desenvolvimento para a maioria dos países pobres, e muitas vezes, ao contrário, conseguiu somente um “crescimento empobrecedor”².

Recentemente, alguns economistas vêm se referindo com esta nova denominação aos resultados de um modelo que demonstrou, nos últimos anos, não levar necessariamente ao desenvolvimento e sim a um crescimento econômico aliado, no entanto, à concentração de riquezas e com isso ao aumento das desigualdades e da pobreza.

Neste sentido, o papel do comércio foi fundamental, pois quando atualmente falamos de comércio internacional não estamos nos referindo de maneira estrita ao intercâmbio de produtos, e sim especialmente, à liberalização dos fluxos de capital, e em grande parte às transações realizadas intra-firma.

Resumidamente, trata-se do fato de que o comércio internacional, apesar de seu potencial papel no desenvolvimento dos países, concretamente não gerou, até o momento, os resultados esperados. Ao contrário, continua ampliando as tradicionais diferenças entre os mesmos e aprofundando as desigualdades no seu interior, incluindo aí as desigualdades de gênero.

A partir de uma perspectiva feminista, nos perguntamos preocupadas quais seriam os principais motivos deste resultado desalentador.

Para compreender os elementos que produzirão em grande parte esta consequência e que estão na base constitutiva das atuais relações econômicas em tempos de globalização, consideramos necessário conhecer o processo histórico de formação do moderno sistema comercial mundial.

2 – Instituições do Comércio Internacional.

O processo de formação do mercado mundial e do comércio entre as nações é uma longa história que percorre vários séculos. De fato, o intercâmbio entre povos e nações se remete à distante história da civilização conhecida, especialmente a partir da Idade Média com o intercâmbio com o Mediterrâneo e de forma crescente com o Oriente e seus longínquos e apreciados produtos.

Embora não pretendamos resumir a história das relações comerciais mundiais, é importante ao menos localizar o contexto histórico no qual elas foram sendo desenhadas, os princípios nos quais se fundaram e o importante papel cumprido pelos Estados neste processo, chegando assim a

² Caputo Leiva, O. “ La Economía Mundial actual e a Ciencia Económica. Algunas reflexiones para a discusión”. Mimeo. Chile. 2000.

compreender como surgem as modernas instituições do comércio internacional.

As conquistas de territórios feitas pela Espanha e por Portugal e a formação dos impérios coloniais foram determinantes para o nascimento de um verdadeiro comércio mundial. Este, por sua vez, teve enorme importância na reativação e ampliação do comércio intra-europeu e do intercâmbio euro-asiático.

Diversos conflitos e processos foram permitindo a incorporação de outros países como a Holanda, França e especialmente a Inglaterra à configuração de um comércio florescente entre a Europa e as colônias. A ativação comercial não só foi realizada com o intercâmbio das mercadorias exóticas que chegavam das regiões colonizadas como fundamentalmente com os metais preciosos que contribuíram significativamente para reativar as economias europeias.

A partir do século XVII irá se consolidando a hegemonia britânica num verdadeiro império colonial com ramificações em todos os continentes. E é a partir deste domínio do Império britânico que se passará do mercantilismo à chamada era do “livre comércio” nascida no século XIX, e origem dos princípios que regerão, até agora, o comércio internacional.

Durante a época mercantilista, as diversas potências coloniais tinham criado diversas barreiras e formas de proteção ao comércio como, por exemplo, o monopólio para a exploração do comércio com suas colônias, a exclusividade do transporte de mercadorias para a frota nacional, entre outras.

Segundo análises de Eric Roll, “a política do mercantilismo serviu para abolir as restrições medievais e para criar estados nacionais poderosos, muito mais fortes econômica e militarmente que a Espanha ou Portugal. Assim se forjaram a Inglaterra de Cromwell, a França de Colbert, a Holanda dos Orange. Os Estados mercantilistas se converteram, a sua vez, em centros de poder para fomentar o comércio”³.

Este contexto foi facilitador do processo de surgimento da atividade industrial iniciada na Inglaterra no século XVIII. Com isso, continua Roll, “o capitalismo incipiente –sobre tudo comercial– foi se transformando em capitalismo de manufatura”.

A teoria do “livre comércio” foi deste modo impondo uma visão impulsionada a partir da Inglaterra, de um comércio sem travas nem barreiras tarifárias, e segundo a qual não eram desejáveis as restrições ao movimento dos fatores de produção, ou seja, capital e trabalho.

É entre 1860–1880 que o “livre comércio” alcança sua máxima expansão, favorecendo claramente a Inglaterra como primeira potência industrial que consegue impor a Cláusula da “Nação mais favorecida” que irá determinar um princípio básico do moderno sistema comercial. Esta cláusula assegura aos signatários que qualquer concessão obtida em um acordo comercial seja automaticamente estendida num trato igual (não discriminatório) às outras nações participantes do acordo.

Desta forma se consolida uma verdadeira integração econômica internacional, construída a partir do poderio colonial europeu, e fundamentalmente britânico, sobre o resto das regiões e países, e a

³ Roll, Eric. “História de las doctrinas económicas”, versión española, Fondo de Cultura Económica. 1968. México

constituição das desigualdades profundas que não pararam de crescer entre as nações industrializadas e o chamado “mundo agrícola”.

No entanto, esta preponderância da Inglaterra e seu processo de industrialização tiveram a resposta de outros países europeus como França e Alemanha que também queriam desenvolver suas indústrias e por tanto começaram a adotar políticas protecionistas para fazer frente às manufaturas inglesas.

“Por outro lado, foi nesta época que aconteceu a repartição dos últimos espaços “vazios”, sem soberania internacionalmente reconhecida; este foi o significado do Congresso de Berlin de 1886, que ultimou a distribuição da África entre as potências européias e que marcou o ponto de partida das novas tensões. Como já não havia nada o que distribuir amistosamente, as novas ampliações dos mercados coloniais reservados ou das áreas de influência, seriam feitas através da guerra. Esta é, em última instância, a explicação do fim da “Pax Britânica” a qual pôs fim a guerra européia de 1914 – 1918”⁴.

Dessa forma acontecerá a substituição das regras do “Livre Comércio” pelo bilateralismo que começou a ser a forma prevalecente nos relacionamentos comerciais entre as nações depois da Primeira Guerra Mundial.

O surgimento do Socialismo em alguns países irá se tornar também um importante fator de modificação das relações entre as nações e ao mesmo tempo, determinante para o levantamento de fortes questionamentos frente aos enormes desequilíbrios no desenvolvimento dos países.

2.1 – Institucionalização da moderna estrutura econômica mundial.

O período do pós-guerra, e especialmente a grande depressão econômica de 1929 que de diversas maneiras se prolongou até 1939 e teve, inclusive, sua fase final com a Segunda Guerra Mundial, trouxe fortes efeitos não só econômicos como políticos, e significou o início de uma nova etapa para a estrutura econômica mundial.

Esses anos que consolidaram o protecionismo como forma de enfrentamento da crise e do desemprego crescente nos EUA e Europa, mostraram a necessidade de estabelecer novas formas de reorganizar o sistema comercial e a atividade econômica mundial, profundamente deteriorados primeiro pela a depressão e depois pela guerra.

Durante a década de 30, com a necessidade de reativar as economias e a cooperação internacional surgiram e foram assinados os primeiros acordos comerciais intergovernamentais para certos produtos básicos como o trigo, o estanho, a borracha, o açúcar, etc.

Posteriormente, inclusive entre 1941–45, durante o próprio conflito armado, as potências começam a preparar o processo posterior ao fim da guerra, e a organização do novo sistema institucional mundial.

A “Carta do Atlântico” assinada em 1941 entre os EUA (que ainda não tinham entrado na guerra) e a Inglaterra, já prefigurava a necessidade de um sistema de segurança permanente entre as nações como salvaguarda das democracias, sendo subscrita em 1942 por 22 países, entre eles a URSS – União de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

⁴ Tamames, Ramón. “Estructura económica internacional”. Alianza Editorial. 1999. España.

Em 1943, e prevendo o final da guerra e os problemas com a alimentação das nações destruídas, os “Aliados” contra o “Pacto Tripartite” (Alemanha, Itália e Japão) criam o embrião do que será a primeira agência das Nações Unidas: a FAO – Organização para a Alimentação e a Agricultura.

Em 1944, numa conferência realizada em Bretton Woods—EUA— será aprovada a criação de duas das mais importantes organizações econômicas internacionais: o FMI —Fundo Monetário Internacional— e o BIRF —Banco Internacional de Reconstrução e Fomento— que posteriormente sofrerá algumas modificações e ficará conhecido como BM —Banco Mundial. Estas entidades foram criadas com o objetivo explícito de ajudar ao desenvolvimento, e especialmente cuidar da reconstrução européia, a partir do apoio de créditos e de reorganizar o sistema monetário internacional completamente deteriorado depois de anos de crises e guerras.

Desta época data também o surgimento das Nações Unidas, projeto que irá consolidar a nascente hegemonia norte-americana e que foi instituída em 1945 com a aprovação da “Carta das Nações Unidas”, assinada por 50 nações.

Com a perda do poderio da Inglaterra, que carecia nesse momento da força econômica para continuar desempenhando seu papel hegemônico devido às dificuldades provocadas entre outras pela perda de suas colônias (Índia, Paquistão, Birmânia, Ceilão, etc.), que foram conseguindo sua emancipação durante esses anos, a re-acomodação dos papéis entre as grandes potências mundiais se tornou inevitável.

Os EUA, que de algum modo haviam relutado em assumir seu predomínio econômico e militar, deram uma profunda virada em suas relações diplomáticas, assumindo a chamada Doutrina Truman e a realização do Plano Marshall de reconstrução da Europa devastada pela guerra.

As pressões de expansão soviéticas ameaçavam o predomínio anglo-saxão. Dessa forma, frente à impossibilidade inglesa de continuar o controle em diversas regiões do Mediterrâneo e do Golfo Pérsico, o presidente Truman conseguiu autorização do Congresso dos EUA para conceder ajuda econômica e militar inicialmente à Turquia e Grécia. Posteriormente, o chefe da diplomacia americana, George Marshall defendeu a necessidade de estender essa atitude a toda a Europa Ocidental para evitar seu colapso e que ela se rendesse ao domínio soviético. Foi esta a época do surgimento de expressões como “mundo livre” e “guerra fria” e de inflamados discursos que anunciavam a nova hegemonia.

De fato, o Programa de Recuperação Européia, conhecido como Plano Marshall, impulsionado pelos EUA, significou uma maciça ajuda econômica além de uma ativação da cooperação intra-européia e ao mesmo tempo uma forma de evitar a recessão em sua própria economia.

No fundo destas decisões se encontravam as marcantes diferenças que surgiam já entre o mundo capitalista e os países socialistas, e o conflito entre EUA frente aos interesses de expansão crescente da União Soviética na Europa e ao sul do Cáucaso.

Por estes motivos, entre outros, se a URSS participa inicialmente em Bretton Woods do processo negociador da nova arquitetura institucional do sistema econômico mundial não estará, no entanto, presente no momento da assinatura dos acordos que vão consolidar o processo de criação do FMI e do BM.

2.2 – Surgimento do GATT –Acordo Geral de Tarifas e Comércio.

Como haviam sido criados o FMI e o BM, também em Bretton Woods e nas negociações para a criação das Nações Unidas, surgiram idéias para promover a organização de uma agência internacional para cuidar do comércio mundial.

Na “Conferência Internacional sobre Comércio e Emprego” realizada em Havana entre fins de 1947 e março de 1948, foi elaborado o texto inicial de diretrizes da política comercial e dos acordos internacionais e para formalização da OIC – Organização Internacional do Comércio.

No entanto e a pesar das expectativas que havia criado, a “Carta de Havana” não chegou a ser ratificada porque quando a mesma foi finalizada, a harmonia entre as nações aliadas já tinha sido quebrada. Recordemos que justamente em 1948 teve início o Plano Marshall de apoio estadunidense à Europa, que marcou a ruptura entre os interesses americanos e soviéticos.

Por este motivo, os EUA fazendo uso de uma velha lei americana (de 1934) de Acordos Comerciais Recíprocos propõe às nações de economia de mercado a assinatura de um “Acordo Geral de Tarifas e Comércio”, conhecido por sua sigla em inglês GATT - General Agreement on Tariffs and Trade.

“Assim, a entrada em vigor do GATT, que era a seção mais interessante para EUA da Carta de Havana, deu o golpe de morte ao projeto de criação da OIC como agência especializada das Nações Unidas para a regulamentação do comércio mundial. Este objetivo haveria de desempenha-lo o GATT, com menor alcance que as previstas para a OIC, e ajustando-se aos países capitalistas”⁵.

Por este motivo, o GATT não é uma agência de Nações Unidas e sim um acordo intergovernamental que irá funcionar desde essa época em Rodadas de negociação, algumas das quais duraram vários anos, uma Assembléia geral das partes contratantes, diversos Comitês de Negociações, e grupos de trabalho eventuais para tratar de problemas concretos.

O elemento constitutivo do GATT é a implementação entre as partes contratantes da Cláusula de Nação mais favorecida, através da qual cada signatário se compromete a conceder às outras partes assinantes do acordo um trato igual em suas relações comerciais, com algumas importantes exceções a este princípio - que devemos reconhecer tem sido utilizadas com alguma facilidade pelas potências comerciais.

As Rodadas do GATT foram oito e a maioria leva o nome do país aonde foi realizada a Conferência inaugural, sendo a primeira em Genebra, e entre as principais a Rodada de Tóquio e a Rodada do Uruguai.

O mecanismo inicial de funcionamento era de apresentação por cada país membro de petições a todos ou alguns países para os quais esse país era exportador importante, e essas petições podiam ser de redução, consolidação ou inclusive de estabelecimento de um teto máximo para as tarifas de importação do produto que se tratasse. Si a resposta fosse positiva, o país solicitante teria que oferecer uma vantagem de valor equivalente.

⁵ Tamames, R. ob cit..

Posteriormente as concessões se multilateralizavam a todas as partes contratantes do Acordo.

Este mecanismo básico foi sofrendo alterações posteriores porque era muito complicado até que, finalmente, na V Conferência, entre 1960–62 surgiram claramente dois protagonistas explícitos; a Comunidade Econômica Européia e os EUA como principais negociadores e potências comerciais que propuseram mudanças substanciais nas modalidades negociadoras.

Desde então, o equilíbrio de poder entre estes dois grandes negociadores marcou os acordos e as principais definições do GATT.

Todos os temas debatidos nas rodadas posteriores (subsídios e políticas domésticas, restrições ou cotas, sistema de preferências, normas sanitárias e fito-sanitárias, etc...) foram claramente influenciados por estas duas potências comerciais –e evidentemente não só comerciais.

Entretanto, devemos também mencionar que no início da década de 60, iniciaram as negociações para a implementação de uma agenda do desenvolvimento dentro do âmbito das Nações Unidas. Apesar das muitas divergências iniciais, surgidas fundamentalmente em torno da importância do comércio internacional para o desenvolvimento dos países mais pobres, e já que não se queria criar um organismo específico, pois se contava com o GATT, finalmente foi instituída uma “Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento” conhecida por sua sigla em inglês, UNCTAD. Desde então, a UNCTAD tem um papel importante no debate sobre a necessidade de acordos comerciais para os produtos primários e os sistemas de preferências no comércio dos países industrializados em relação aos PMD (países menos desenvolvidos). Foi no seio da UNCTAD que se alcançou o SPG –Sistema de Preferências Generalizadas–, posteriormente aprovado ao interior do GATT em 1971 e que se converteu em um instrumento muito importante das políticas comerciais entre o Norte e o Sul.

No entanto, a partir da década de 90 a UNCTAD sofreu profundas mudanças na sua forma de agir, passando a estar menos preocupada com a abertura preferencial de mercados e cada vez mais centrada na assistência técnica aos países em desenvolvimento, com o objetivo de alcançar uma maior competitividade dos PMD dentro da economia mundial, ajustando-se especialmente desde finais da Rodada Uruguai às novas regras que iam sendo impostas.

Em 1994 e depois de sete anos de negociações, a Rodada do Uruguai foi finalizada com a Ata de Marrakech que instituiu finalmente a criação da OMC – Organização Mundial do Comércio.

A Rodada do Uruguai é extremamente importante para entender o atual mandato da OMC e para perceber a situação e as relações existentes em seu interior. É interessante mencionar que, como resultado desta rodada negociadora se formou o grupo de Cairns integrado por 14 países exportadores de produtos agrícolas não subsidiados (Argentina, Austrália, Brasil, Canadá, Colômbia, Chile, Filipinas, Hungria, Indonésia, Ilhas Fidji, Malásia, Nova Zelândia, Tailândia e Uruguai). Este grupo, apesar de finalizada a Ronda, decidiu manter sua atuação conjunta apesar de ter perdido em parte sua importância e peso inicial.

2.3 – OMC –Organização Mundial do Comércio.

Esta organização multilateral é atualmente encarregada de substituir o GATT e de implementar os acordos resultantes das Rodadas de Tóquio e Uruguai, bem como também os acordos TRIPS⁶ —Trade Related Intellectual Property—, TRIMs —Trade Related Investment Measures— e o GATS —General Agreement on Trade in Services—, convênios sobre os quais trataremos posteriormente.

É importante ressaltar que durante a Rodada Uruguai foram muito fortes e explícitas as pressões das grandes corporações dos EUA e da União Européia para incluir nos acordos comerciais os temas de serviços, propriedade intelectual e liberalização de investimentos e por isso na Ata final da Rodada, estes temas aparecem com força.

A pesar destas evidências, a OMC se apresenta como uma instituição democrática, dado que está baseada no princípio de “um país, um voto”. No entanto, as definições são tomadas por “consenso passivo” através do qual os países membros que não se manifestam contrários a alguma medida ou definição permitem sua aprovação, forma que tem permitido, na prática, a utilização de diversas formas de pressão feitas pelas potências econômicas. A OMC realizou até o momento cinco reuniões ministeriais. Em dezembro de 1996 realizou a primeira Conferência Ministerial em Singapura. A mesma aprovou uma agenda de trabalho futura que incluía a formação de grupos de trabalho para estudar a incorporação de alguns novos temas (investimentos, política de competição, compras governamentais e facilitação do comércio) que por este motivo foram chamados “temas de Singapura”.

Desde então, a OMC não parou de crescer incorporando inclusive a Rússia e a China e contando atualmente com 148 países membros.

As rodadas posteriores em Seattle e em Doha tiveram resultados no mínimo polêmicos. A segunda ministerial de 1999, conhecida como a Rodada do Milênio, encontrou, pela primeira vez, uma forte mobilização social nas ruas da cidade e provocou a chamada “batalha de Seattle”, conhecida por ter sido a primeira manifestação organizada por movimentos sociais do mundo inteiro contrários à globalização. Por sua vez, os países participantes encontraram o mesmo clima habitual das reuniões fechadas nas chamadas “sala verde” onde EUA e UE tomavam suas decisões para depois comunica-las ao conjunto. Esta Ministerial terminou sem conseguir definir a agenda posterior dos grupos negociadores, em parte pelas resistências dos governos de países pobres, mas também pelas próprias divergências entre EUA e UE sobre alimentos transgênicos e com hormônios.

A terceira Rodada em Doha, Qatar, ocorreu em novembro de 2001, justamente no Golfo Pérsico, a uma distância pequena e pouco tempo depois da invasão das tropas americanas ao Afeganistão, num clima evidentemente pouco agradável, de ameaças, muitas nem tão veladas, em relação ao apoio dos países mais pobres à luta contra o “terrorismo” que os EUA liderava. Neste clima de pressões, a Rodada de Doha, definiu a agenda futura, chamada de “Rodada do Desenvolvimento” que foi, posteriormente, extremamente condenada pelos movimentos sociais globais e por muitos países não desenvolvidos. No entanto e a pesar desse ambiente definitivamente ameaçador, foi também alcançado um acordo sobre o TRIPS

⁶ TRIPs : Aspectos Comerciais dos Direitos de Propriedade Intelectual ; TRIMs : Aspectos Comerciais das Medidas de Investimento; GATS: Acordo Geral em Comércio de Serviços.

e a Saúde Pública que permite alguma margem de manobra aos governos para o acesso a medicamentos em casos de proteção à saúde pública.

O clima de descontentamento crescente entre os países do Sul membros da OMC, somado às mobilizações sociais globalizadas, criaram um novo contexto para a última reunião Ministerial realizada em setembro de 2003 em Cancun no México.

2.3-1 – Situação atual das negociações na OMC.

O resultado alcançado na Reunião de Cancun foi considerado um fracasso das negociações e ao mesmo tempo caracterizado como um processo bem sucedido para os países menos desenvolvidos e para as organizações da sociedade civil.

Para entender este processo é fundamental reconhecer o papel definitivo do Grupo dos 20, G-20, e sua atuação para esse desfecho. A formação deste grupo negociador dos países em desenvolvimento liderados pelo Brasil, Índia e China, foi uma grande novidade não só em Cancun como também com relação a toda a última década das negociações internacionais.

O surgimento do G-20 marca a V Reunião Ministerial da OMC como um momento histórico nas negociações entre Norte e Sul. Talvez de forma inédita nos anos pós Guerra Fria, esta reviravolta, dá um viés diferente às negociações multilaterais, seriamente ameaçadas pelos acontecimentos políticos internacionais depois dos atentados de setembro nos EUA.

Reconhecendo a debilidade desta aliança, ligada exclusivamente a interesses nos temas de agricultura, especialmente dos países exportadores de produtos primários em relação ao acesso aos mercados dos países centrais, é preciso reconhecer que ela foi decisiva para esta transformação importante nas negociações.

A criação do G 20 foi provocada em grande parte pelas frustrações de muitos países pertencentes ao grupo de Cairns e também pela falta de sensibilidade da proposta apresentada pelos EUA e UE, extremamente ambiciosa e sem nenhuma concessão importante ao que se vinha negociando e aos interesses dos países pobres, especialmente em relação a questão de estabelecer limites às políticas de subsídios.

“Esta ‘rebelião dos pobres’ —como foi chamada— nucleados no G-20, se deu não só devido às expectativas não contempladas em torno da agricultura, como também à falta de concessões em diversas áreas e à tentativa de avançar na agenda em temas cada vez mais comprometedores para as economias em desenvolvimento, como os investimentos e as compras governamentais, esquecendo a necessidade do “consenso explícito” acordado em Doha para a inclusão desses novos temas na Rodada”⁷.

A pesar de sua fragilidade e de seu delicado balance de poder interno, a emergência do G-20 criou um novo paradigma nas negociações dentro da OMC. São múltiplas as divergências acerca da importância e papel deste novo bloco de países, mas é indiscutível que o equilíbrio de poder para as negociações foi modificado e já não pertence mais somente aos dois “grandes”, UE e EUA.

⁷ IGTN Boletim. Volume 03, N * 10. Outubro a dezembro de 2003. Artigo: Balanço e Indagações norteadoras para o pós Cancun.

Ao mesmo tempo, em Cancun surgiram outras alianças ou grupos que apesar de não terem tido o mesmo peso e visibilidade que o G-20, tiveram um papel extremamente importante para desafiar os países desenvolvidos e suas estratégias habitualmente dominantes dentro da OMC, e que atualmente continuam em processo de consolidação.

Essa aliança entre os países formou o G-33 e de forma mais fluída o G-90, grupos interessados na defesa das comunidades agrícolas, a segurança alimentar e a salvaguarda da agricultura familiar de uma forma explícita (diferentemente do G-20, preocupado centralmente com a agricultura de exportação) que vêm consolidando-se depois da reunião no México e que assumiu também outros temas da agenda da globalização.

Alguns países participam dos três grupos e especialmente o G-90 não tem um número definido de participantes, tratando-se mais de uma aliança entre a União Africana, os PMD (países menos desenvolvidos) e Países de ACP – África, Caribe e Pacífico.

Assim, o G-20 junto com estes grupos recentemente surgidos, são peças novas e fundamentais explicitadas em Cancun, que permitiram criar um “re-equilíbrio” positivo no tabuleiro atual das negociações, representando uma vitória importante para os países em desenvolvimento.

Neste momento é importante registrar, ainda que retomaremos de forma detalhada mais à frente, que depois de finalizado o processo em Cancun, e com um pequeno intervalo de tempo, teve lugar a VIII Reunião Ministerial da ALCA —Área de Livre Comércio entre as Américas—, em Miami, em novembro de 2003, que não conseguiu garantir o prometido acordo para ser colocado em prática em janeiro de 2005. No entanto, influenciou de forma decisiva, junto com o resultado de Cancun, o desenvolvimento estratégico das negociações.

Deste modo, a situação de estancamento ou fracasso nas duas negociações (OMC e ALCA) simultaneamente, mudou fortemente a estratégia dos países desenvolvidos para com os países das Américas. Assim, os EUA de um lado e a União Européia do outro, reagiram com bastante contundência em sua relação com o continente depois de Cancun e Miami.

As novas estratégias das duas superpotências comerciais foram diferentes ainda que complementares em sua lógica interna e passaram a centrar a ação nos espaços de negociações bilaterais ou regionais.

Nos referiremos a estas negociações mais adiante, mas é importante mencionar que estes processos caminham de forma simultânea e as estratégias vão se integrando e seguindo o rumo dos acontecimentos.

Depois de um ano de negociações paralisadas desde o estancamento de Cancun, no dia 1 de agosto de 2004 as negociações na OMC “recomeçaram”. A aprovação de um marco geral (*framework*) para as áreas de agricultura, bens não agrícolas, serviços e implementação permite a continuidade das negociações no âmbito multilateral. De alguma maneira, o processo reaberto é a continuação do mandato de Doha, ao qual foi agregado o tema da facilitação do comércio, único dos temas de Singapura a ser assumido, enquanto os outros três foram, segundo este acordo, eliminados da Rodada.

Inclusive podemos entender que esta reabertura, ainda que tenha sido vista como um retrocesso ou uma aceitação das pressões para a retomada das

negociações sem grandes nem novas vantagens, ao mesmo tempo também pode ser compreendida no ambiente de agressividade com que vêm sendo levadas as negociações bilaterais, em particular com os países de menor presença comercial e desenvolvimento. Um exemplo disto é visto nos acordos em negociação entre os EUA e os países andinos ou os países da América Central no CAFTA — Acordo de Livre Comércio entre América Central e Estados Unidos — e também entre a União Européia e o Mercosul. Assim, apesar dos inconvenientes e pressões que foram vivenciados na OMC pelos países em desenvolvimento ou subdesenvolvidos, o âmbito multilateral ainda aparece como um espaço de maiores e mais plurais possibilidades negociadoras.

2.3-2 – Temas em negociação.

Mencionávamos inicialmente que quando se fala atualmente de comércio internacional, não se refere unicamente ao intercâmbio de produtos ou mercadorias, e sim a acordos que estão sendo negociados em diversos temas que fazem parte do conjunto das economias.

Nos referiremos agora a alguns dos elementos que compõem os principais temas que estão em jogo nas negociações comerciais:

- Agricultura:

O Acordo sobre a Agricultura da OMC busca melhorar o acesso aos mercados agrícolas através da redução de barreiras tarifárias, da eliminação de cotas e outras medidas restritivas à importação. Além do mais, busca acabar de todas as formas com os subsídios ou incentivos do governo à produção ou à exportação e às ajudas internas indiretas (como sustentação de preços, por exemplo) ao setor para garantir a competição entre os mercados.

Enquanto que a maioria dos países de América do Sul já eliminou as restrições quantitativas, como também os subsídios para a exportação e as subvenções, os Estados Unidos vêm investindo novos e expressivos fundos em sua própria produção de alimentos através da lei agrária de 2001 (Farm Bill). Ao mesmo tempo, a União Européia com sua Política Agropecuária Comum aumentará o financiamento para a produção do setor até o ano de 2013, barateando dessa forma artificialmente seus preços, que podem assim inundar os países do 3º mundo.

Dessa forma, o comércio agrícola está causando fortes impactos em diversos aspectos das economias nacionais, especialmente dos países do Sul. Entre esses impactos podemos mencionar o menor acesso dos agricultores à terra e sua concentração, ou crescimento das empresas transnacionais cada dia mais poderosas no setor agropecuário, a mobilização de trabalhadores e trabalhadoras, provocando migrações internas e internacionais junto a profundos desgarrs, as mudanças de hábitos alimentícios, entre outros impactos com sérias conseqüências socioeconômicas.

“Por outro lado, as limitadas políticas nacionais que garantem a segurança e sustentabilidade alimentícia para enormes setores da população dos países do chamado Terceiro Mundo, permanentemente incentivados para a

exportação de bens agrícolas, frente a uma agricultura ineficiente e fortemente subsidiada nos países centrais, perpetuam e alimentam um círculo vicioso de desigualdades. Neste contexto, as mulheres ficam com a responsabilidade da subsistência familiar, sem programas nem formas de acesso à propriedade da terra, à água, ao crédito, às sementes agora patenteadas, etc. e desde um lugar desprovido de poder político e econômico para garantir seus direitos”. (Rodriguez.G, Sanchis, N. 2003)

- **Serviços:**

Ao falar de serviços, os acordos internacionais se referem a uma vasta gama de atividades econômicas que apesar de não produzirem um bem material, satisfazem uma necessidade humana. Assim, estão se referindo a atividades que incluem, por exemplo, os serviços bancários, telefônicos, de saúde, educação, saneamento, distribuição de água e energia, transporte, turismo, entre outros.

O Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (AGCS ou GATS em inglês) busca liberalizar o intercâmbio dos serviços, excluindo somente aqueles que se encontram na esfera de atuação governamental como a segurança nacional e (por agora) os bancos centrais.

A prestação de serviços assume diversas modalidades “dado que nem sempre requer a presença simultânea do provedor e do consumidor num mesmo território. Dessa forma, se define como comércio internacional de serviços não só aquele que se realiza através das fronteiras (internet, por exemplo), como quando o mesmo é provido a um consumidor estrangeiro (turismo, por exemplo), ou quando uma empresa estrangeira se instala para oferecer um serviço ou uma pessoa temporariamente oferece seus serviços num país estrangeiro”. (Rodriguez, G 2003) Este último caso, é o mais polemico porque afeta à mobilidade das pessoas e os processos migratórios. Entre eles, portanto, se inclui a maior parte dos serviços públicos essenciais, crescentemente privatizados e anteriormente prestados sem fins lucrativos pelos governos, que têm forte influência no cotidiano da população e evidentemente sobre a qualidade de vida das mulheres. Os acordos aceleraram o processo de mercantilização iniciado pelo ajuste estrutural promovido pelo FMI – Fundo Monetário Internacional.

Geralmente estes serviços têm impactos também sobre a pobreza e conseqüentemente sobre as desigualdades sociais, entre elas as de gênero, devido ao papel fundamental das mulheres na reprodução social e nas responsabilidades domésticas que as mulheres ainda assumem majoritariamente. Ao mesmo tempo, as mulheres são a principal mão-de-obra deste setor, representando isto inclusive novos desafios e oportunidades em termos de mercado de trabalho com melhor remuneração, ainda que nem sempre seja esta a tônica do setor.

- **Propriedade Intelectual:**

Trata-se das regras que têm por objetivo a proteção legal da propriedade das idéias, criações artísticas e inovações tecnológicas através das patentes, autorias e marcas. O Acordo dos Aspectos Comerciais Relacionados com os

Direitos de Propriedade Intelectual (TRIPS segundo a sigla em inglês), vem, na prática, intensificando a monopolização do conhecimento e aprofundando as diferenças entre países ricos e pobres porque garante privilégios e o interesse das grandes empresas, especialmente as de medicamentos e sementes.

Este acordo está significando também uma ampliação da brecha tecnológica entre os países industrializados e os países em desenvolvimento, e acaba facilitando a concentração do poder econômico dos países mais ricos.

É ainda um tema conflitivo e que tem repercussões sobre a saúde pública e neste sentido os debates em Doha foram muito polêmicos e os países mais pobres alcançaram um triunfo parcial, que, liderados pela África do Sul e Brasil permitiram uma cláusula preservando o direito dos países ao uso de medicamentos genéricos nos casos de epidemias, como por exemplo, a luta para permitir o tratamento da Aids.

“Este é um tema especialmente delicado para o movimento de mulheres devido às conseqüências que pode gerar em termos da existência de uma vida digna para milhões de seres humanos, que se encontram a mercê de um modelo tecnológico insustentável e sem considerações éticas. A concessão de patentes de plantas, sementes, drogas para medicamentos, medicina natural, produções culturais dos diversos povos, etc. implica em conseqüências muito graves para as populações dos países do Sul e seus efeitos podem ser especialmente nocivos para as mulheres e os povos indígenas”. (Rodriguez, G. 2003)

Em última instância, este é um tema que reflete de um modo brutal as desigualdades de poder no mundo global, e sabemos que estas afetam de modo particular às mulheres.

Junto aos temas mencionados, estão atualmente em pauta os chamados *new issues* ou “temas de Singapura”. Existe muita preocupação em torno destes temas porque eles podem, em diversos casos, implicar em limitações à autonomia dos países para a definição de políticas nacionais de desenvolvimento e por isso os acordos foram chamados de constituições supranacionais.

“Os Estados Nacionais, particularmente aqueles do mundo em desenvolvimento, negociaram e continuam negociando sua capacidade de regulamentar e controlar o fluxo externo de bens e serviços, de proteger a integridade de seu sistema monetário e financeiro, de determinar seus programas antipobreza, de promover a sobrevivência sustentável, de proteger o bem-estar e o direito dos trabalhadores e de garantir a provisão adequada de serviços públicos e infra-estrutura”. (Mello, F. 2002).

- Investimentos:

O tema da liberalização dos fluxos de capital tomou um enorme peso na agenda global, a ponto de muitos economistas afirmarem que este é o verdadeiro ponto de interesse dos acordos internacionais. O processo de desregulamentação da entrada de capitais, junto com a flexibilização da legislação de proteção ao trabalho, foi fomentado não só nos acordos comerciais como basicamente desde as políticas impulsionadas pelo FMI e o

BM, transformando-se em um dos pilares das mudanças econômicas da última década.

Ao mesmo tempo, sua incorporação efetiva entre os temas da rodada de negociações pode provocar fortes conseqüências aos países periféricos.

A regulamentação de requisitos e exigências para os capitais financeiros é um tema importante para estes países que precisam de IED –Investimento Estrangeiro Direto– para a promoção do desenvolvimento, ainda que de fato ele tenha mostrado impactos muito limitados na América Latina, se considerarmos as necessidades de um desenvolvimento sustentável.

Os chamados “requisitos de desempenho” nos interessam também especialmente porque podem se transformar em uma ferramenta de combate às desigualdades de gênero, caso direcionado às políticas públicas para a promoção das mulheres, outro aspecto negligenciado pelos governos.

Os acordos comerciais têm insistido em estender uma cláusula que constava inicialmente no NAFTA –Acordo de Livre Comércio da América do Norte–, do qual participam Canadá, EUA e México, o conhecido Capítulo 11. Esta cláusula basicamente trata dos direitos dos investidores e do ponto mais polêmico que permite às empresas demandar aos governos, sendo este um precedente inédito no relacionamento internacional de solução de diferenças em painéis que enfrentam governo a governo.

- Compras governamentais:

Nas negociações deste tema, trata-se do acesso internacional às compras dos governos nos distintos níveis (municipal, estadual e nacional). Evidentemente este tema atrai o interesse de grandes empresas transnacionais que pretendem aceder a mercados importantes, como são alguns conglomerados urbanos gigantescos como México, São Paulo ou Buenos Aires ou as compras de países periféricos importantes como a Índia e o Brasil.

Se este tema fosse incorporado às negociações da OMC, os governos se veriam forçados a abandonar ferramentas de políticas nacionais de desenvolvimento, de direcionamento das compras a pequenas e médias empresas, porque isto fere o princípio do tratamento não discriminatório. Assim seria impossibilitado o incentivo de setores específicos para a venda de produtos aos governos, como, por exemplo, cooperativas de mulheres para produção da merenda escolar ou outros, impulsionando programas de equidade de gênero.

Finalmente, os restantes “novos temas” de Facilitação do comércio e de Políticas de competição (destinadas a estender o tratamento nacional a empresas dos países membros, rompendo inclusive os monopólios estratégicos dos estados nacionais), são os outros assuntos que se pretende incluir nas negociações da OMC. De fato, um deles, a facilitação comercial, já foi incluído no acordo recentemente assinado em Genebra, ainda que nele se explicita que os outros três estariam fora da Rodada de Doha.

2. 4 – UNCTAD —Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento.

A UNCTAD, como já comentamos, é uma agência internacional que se define como recurso de investigação, análises de políticas e assistência técnica em comércio e desenvolvimento, centrada nas necessidades específicas dos países pobres ou menos desenvolvidos. Apesar de uma história importante na defesa dos interesses desses países, atualmente seu objetivo fundamental é a inclusão dos mesmos na economia mundial globalizada.

A instituição identifica possibilidades abertas pela globalização para o crescimento econômico e o desenvolvimento sustentável apesar de reconhecer contraditoriamente que os efeitos deste processo foram bastante desiguais. Inclusive, segundo a UNCTAD, os países que não possuem bens e serviços para competir no comércio mundial têm pouco a ganhar com as negociações multilaterais em curso:

“Muita da variação não desempenho pode ser atribuída ao tipo de comércio com o qual os países estão se envolvendo. Bens e serviços de alto valor agregado —particularmente quando são intensivos em qualificação e tecnologia— podem aumentar os ganhos com o comércio, como demonstram, de forma impressionante, algumas economias do leste da Ásia. A pobreza desses países caiu cerca de 40% nos anos 90, enquanto seu PIB per cápita triplicou nas últimas décadas, segundo os Indicadores do Milênio da ONU. Na outra ponta da escala está a produção de produtos primários, que é altamente vulnerável a flutuações de preços e choques externos”⁸.

O comércio internacional, na atual conjuntura, está longe de constituir um jogo no qual todos ganham. A concentração dos benefícios em poucos países especializados em bens e serviços de alto valor agregado perpetua as desigualdades entre ricos e pobres. A grande maioria dos países, não dispõe dos meios para se tornarem competitivos no mercado global.

No entanto e apesar do importante papel que a UNCTAD poderia cumprir no sentido de apoiar as necessidades políticas e técnicas dos países não industrializados, ela viu recentemente diminuir seu prestígio.

Em sua XI Conferência, realizada em julho de 2004 em São Paulo, Brasil foram realizadas simultaneamente às sessões oficiais, diversas reuniões do G-20 e do G-5 —grupo formado pelos EUA, União Européia, Índia e Brasil pelo G20 e Austrália pelo grupo de Cairns — para tratar de destravar as negociações na OMC, suscitando o interesse da maioria dos negociadores. De fato foram estas negociações que abriram o caminho para a assinatura do acordo de agosto no âmbito da OMC, em detrimento da própria Conferência da UNCTAD que teve seus debates desvalorizados.

Esta XI Conferência fez evidente o esforço de certos países para diminuir o papel da UNCTAD como espaço de discussão e de formulação de políticas para o comércio internacional. De fato, a UNCTAD mostrou ser uma importante alternativa de aglutinação dos países pobres dada sua ênfase no desenvolvimento como finalidade do comércio.

2. 5 – Acordos Bilaterais e Regionais de integração.

Como referido anteriormente, as negociações no sistema multilateral foram realizadas nos últimos anos de maneira simultânea com outras fórmulas

⁸ (UNCTAD/ISS/2004/2/Add. 3, 2004, p.1).

negociadoras, especialmente com o tradicional bilateralismo do século XX, e com a formação de blocos regionais, sejam estas áreas de livre comércio, como o caso da ALCA e os acordos União Européia/América Latina, ou de integrações mais profundas, como pode ser considerado o Mercosul.

Os tipos de integração variam de acordo com o grau de aprofundamento dos acordos ou “de desmantelamento das barreiras comerciais entre os sócios e os compromissos de liberalização dos fatores da produção” (Espino, A. Azar, P. 2001).

Existe neste tema um interessante debate, promovido em parte desde CEPAL, e que mereceria ser aprofundado, em torno das formas e dos tempos necessários para essa abertura das economias. Um tipo de integração opõe o regionalismo aberto, com uma abertura gradativa ao multilateralismo ou abertura unilateral que implicaria na diminuição brusca das barreiras tarifárias. As formas mais correntes de integração assumem as modalidades de 1 —Zonas de livre comércio; 2 - Uniões alfandegárias e 3 - Mercado comum.

A primeira modalidade organiza o comércio eliminando as barreiras recíprocas entre os países, mas estes continuam estabelecendo suas políticas domésticas e comerciais de forma independente.

No caso das uniões alfandegárias, os países além de eliminar as barreiras tarifárias e não tarifárias, estabelecem uma TEC - Tarifa Externa Comum em suas negociações com terceiros países.

Finalmente, o Mercado Comum, nível mais avançado das negociações, implica num alto grau de integração entre os países membros do acordo, incluindo não só políticas comerciais como também fiscais e monetárias, com possibilidades de alcançar uma moeda única (como no caso da União Européia com o euro).

A maior parte das negociações em curso na América Latina é para formação de áreas de livre comércio. Entretanto existem outras negociações, como o Mercosul que até o momento é uma união alfandegária imperfeita que pretende avançar a um Mercado Comum e acordos de tipo intermediário com menor estado de avance nas negociações, como o Pacto Andino.

2.5-1 – ALCA –Área de Livre Comércio das Américas.

A mais importante e controvertida negociação da qual participam atualmente todos os países das Américas, exceto Cuba, é para a conformação da ALCA. Na reunião de Miami de novembro do 2003, dois meses depois do fracasso da Ministerial da OMC no México, a impossibilidade de avançar no sentido de fechar os acordos em 2005, criou um impasse do qual só se conseguiu sair com um acordo muito abaixo das pretensões iniciais que foi então chamado de ALCA *light* ou acordo “de dois andares”, porque definiu questões amplas num momento inicial para o conjunto de países, e um segundo nível de avanço posterior para aqueles países que estivessem dispostos a promover uma maior liberalização.

Ao mesmo tempo, os EUA foram explicitando novas justificativas, diante da falta de avanços na OMC. Começaram assim a pressionar os países da América Central primeiro e depois da Comunidade Andina para o estabelecimento de negociações bilaterais, que de fato facilitaram a quebra das frágeis alianças que estavam sendo construídas entre os países do Sul.

As pressões para empurrar a saída de Peru e Colômbia do G-20 poucos dias depois do fim da reunião em Cancun foram os primeiros indícios do que seria essa nova estratégia divisionista, que acabaria levando posteriormente à assinatura do CAFTA – Acordo de Livre Comércio com América Central.

2.5-2 – Acordo União Européia/América Latina (México, Chile, Mercosul e Pacto Andino).

As negociações entre a União Européia e diversos blocos de países na América Latina começaram em 1995, depois de ter se tornado pública a proposta dos EUA de formação da ALCA. O Acordo Marco Inter-regional de Cooperação assinado em 1995 contemplava, inicialmente, uma proposta ampla para América Latina no só de Liberalização Comercial recíproca como também de Diálogo Político e de Cooperação. As negociações, no entanto, só avançaram nos temas comerciais e dividindo-se em acordos sub-regionais, tendo já sido assinados acordos com México em 2000 e com Chile em 2002.

Nestes casos, diversos estudos relataram que alguns dos propósitos anunciados no momento da assinatura dos acordos no foram alcançados, como o aumento do fluxo de investimentos produtivos e a diversificação comercial. Por outro lado, a pesar destes acordos contarem com uma Cláusula Democrática (que surpreendentemente desapareceu no discurso e nas negociações com Mercosul) isto não significou melhorias nas condições de trabalho nem aumento significativo na oferta de empregos para as / os trabalhadores mexicanos e chilenos.

No caso do México, inclusive o acordo assinado também conta com a proteção adicional de um Acordo Bilateral para a Promoção e Proteção dos Investimentos (APPRI) que de fato protegeram a algumas empresas européias em casos de descumprimento da legislação de proteção ao trabalho e ao meio ambiente, (de forma semelhante ao capítulo 11 do NAFTA).

Atualmente, o Mercosul se encontra em intensas negociações na expectativa de fechar o acordo correspondente, num tipo de negociação chamada “acordo OMC plus”, porque pretende avançar sobre diversos assuntos que ainda estão em negociação ou que nem foram incluídos na OMC. Estes temas, nos quais a UE tem interesse são: regras de origem dos produtos, liberalizações de serviços públicos, (em particular a água, dado o interesse de diversas corporações européias do setor), setores de telefonia, pesca, navegação de cabotagem e ainda compras governamentais (onde a UE solicita ir além da transparência e conseguir trato preferencial em licitações).

Embora estes acordos com a União Européia, não tenham suscitado a mesma rejeição popular que a ALCA, motivo de grande número de mobilizações e protestos no continente, seu conteúdo é muito similar e as assimetrias entre as economias européias e latino-americanas são igualmente enormes. Inclusive agravadas pelos altos subsídios praticados na Europa pela PAC – Política Agrícola Comum, frente a um continente fortemente exportador de produtos primários.

Muitas vezes foram vistas como negociações alternativas para fortalecer o poder das diversas sub-regiões frente aos EUA, na medida das possibilidades de diversificação negociadora, entretanto têm se mostrado muito semelhantes

e tanto ou mais ambiciosas que a ALCA naqueles temas sensíveis ao desenvolvimento para os países do continente americano.

2.5-3 – Outros importantes Tratados em Negociação.

Não faremos menção em detalhes aos diversos acordos que continuam sendo negociados na região e dos quais participam diversos grupos de países. Entretanto podemos, em termos gerais, referir que todos eles significam em maior ou menor grau propostas de liberalização semelhantes, que centram seus interesses não somente na redução tarifária como também e fundamentalmente na liberalização dos fluxos de capitais. Ao mesmo tempo, pretendem constituir-se em marcos legais dos intercâmbios entre os membros, avançando sobre as regras que estão sendo definidas na OMC, ou seja, acordos “plus”.

Estes acordos se encontram em momentos diversos do processo negociador e os principais são: CAFTA, Pacto Andino/EUA, APEC e UE/Comunidade Andina, sobre os quais preferimos, em caso de interesse, indicar bibliografia que trata sobre cada um deles particularmente.

2. 6 – Mercosul.

O Mercosul é talvez o mais acabado exemplo na América Latina de integração não somente comercial ou de redução de barreiras tarifárias, mas que pretende constituir um mercado comum. Foi criado a partir de 1991 e desde então vem sofrendo mudanças de rumo junto às mudanças políticas e econômicas na região.

O princípio da cooperação e da integração de políticas econômicas e sociais continua na base do relacionamento entre os países membros plenos: Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai e de relacionamentos preferenciais com os países associados: Bolívia e Chile, e recentemente ampliado com a presença ainda não formalizada da Venezuela. A integração foi aprofundada com algum nível de institucionalidade centrada na harmonização de leis e diretrizes e com uma agenda comercial pragmática.

Entretanto, é interessante mencionar que este projeto está atualmente em uma fase efervescente, dada a nova dinâmica política da região que tem provocado um momento de maior empenho de vários governos no sentido dos avanços na construção do bloco. Isto se alia a um processo explícito de interesses a favor de uma maior integração sul-americana, expressada pelos governos da Argentina, Brasil e Venezuela especialmente. Assim, o Mercosul acaba de assinar um acordo com a CAN – Comunidade Andina de Nações que abre possibilidades para o processo integrador sul-americano.

O Mercosul tem em seu organograma o FCES - Fórum Consultivo Econômico e Social, que é um órgão consultivo com participação de alguns setores da sociedade civil dos países membros, entre os quais cabe destacar a CCSCS – Coordenadora de Centrais Sindicais do Cone Sul - que reúne as principais entidades sindicais da região.

Também é interessante mencionar que o Mercosul conta com a REM – Reunião Especializada da Mulher - com representação governamental dos órgãos específicos de políticas para as mulheres em cada país, e que tem

por finalidade a incorporação das questões e políticas de gênero no processo integrador.

3 – Comércio e desenvolvimento.

Referimos até agora o processo de conformação do sistema multilateral de comércio internacional, suas formas atuais e o estado das negociações.

Temos visto, pelo andamento das negociações e pelos enfrentamentos entre países e especialmente entre setores sociais nos diversos cenários das negociações, que o comércio tem poderosos efeitos sobre a atividade econômica e o desenvolvimento dos países e vêm provocando profundas modificações na estrutura produtiva seja entre países, como ao interior dos mesmos. Vemos também que a liberalização por si mesma não tem contribuído para a construção de uma ordem internacional mais justa e equitativa, já que a inserção dos países no sistema internacional continua sendo extremamente desigual.

Por isso, é necessário considerar o tipo de inserção dos países da América Latina no mercado globalizado, e conseqüentemente, os efeitos sobre as possibilidades de desenvolvimento da região.

Na realidade, ao mencionar atualmente o comércio de bens estamos recontextualizando uma problemática secular: a exportação de produtos primários e de recursos naturais, versus o intercâmbio de bens manufaturados ou de serviços com alto valor agregado e com maior tecnologia incorporada. Esta é uma velha e tradicional questão que se repete com diversas modalidades na história das relações internacionais e de uma forma reiterativa para América Latina, dando o tom as economias nacionais na região.

Fora do período de substituição de importações, promovido em vários países latino-americanos nas décadas de 50 e 60, em vários casos com relativo sucesso para a autonomia econômica dessas nações, o modelo primário exportador tem sido extensamente prevalecente.

A América Latina continua sendo uma região nitidamente exportadora de produtos agrícolas, derivados da pecuária e da extração de minérios e outros recursos naturais como madeiras e produtos pesqueiros, entre os mais importantes.

Inclusive a modalidade da monocultura, um modelo produtivo amplamente superado nas décadas recentes, volta a tomar impulso, especialmente nos países do Cone Sul, através da produção em grandes extensões de cultivos que como a soja, tem atualmente alta demanda nos mercados do Norte.

Ao mesmo tempo, quando se trata de exportação de produtos manufaturados, estes são de escasso valor agregado e baseados em outro ingrediente barato, a mão-de-obra abundante e em condições de trabalho geralmente precárias, como é o exemplo das *maquilas* no México e América Central.

Como a UNCTAD alerta em seu informe de 2004, ainda que o volume dos produtos exportados entre 1980 e 2003 pelos países em desenvolvimento tenha aumentado fortemente, o preço dos produtos que estes países importam (ou seja, as mercadorias produzidas pelos países desenvolvidos),

como equipamentos de telecomunicações, medicamentos, máquinas e produtos de informática, tem aumentado muito mais.

Segundo a UNCTAD “as evidências mostram que o grau de deterioração dos termos do intercâmbio para produtos dos países em desenvolvimento em relação aos produzidos pelos países desenvolvidos, reflete as desigualdades tecnológicas incorporadas nas exportações”.

Deste modo, podemos afirmar que para AL a inserção no mercado mundial continua nos padrões tradicionais, apesar de pequenos avanços na pauta exportadora de alguns produtos manufaturados como suco de frutas, sapatos, aço e alumínio, entre outros.

3.1 – Do que falamos quando falamos de Desenvolvimento?

Na realidade, os acordos comerciais que estão sendo negociados nos diversos âmbitos regionais e multilaterais, não têm como função somente ampliar o comércio, mas o objetivo central deles é a criação de marcos de regulamentação para os investimentos.

As facilidades de tais regulamentações permitem a ampliação das estruturas produtivas em escala mundial, e com isto a ampliação do poderio das transnacionais, as grandes favorecidas do processo de globalização econômica.

Ao mesmo tempo, a proposta de ampliação do comércio internacional faz parte do conjunto de medidas econômicas impulsionadas fundamentalmente pelo FMI, como forma de fomentar o desenvolvimento dos países garantindo o circuito financeiro de investimentos / pagamento das dívidas nacionais.

Os nexos entre as políticas fomentadas desde o Banco Mundial e o FMI para os países periféricos, com as negociações comerciais em curso, são a cada dia mais evidentes e estão em total consonância. A “coerência” entre as políticas financeiras e comerciais tem ficado paulatinamente explícita, expressada através das chamadas “condicionalidades” impostas às economias nacionais pelas políticas das IFIs – Instituições Financeiras Internacionais. (Caliari, A e Williams, M 2004)

O comércio exportador ampliado em praticamente a totalidade de países latino-americanos garante os recursos para o pagamento da dívida externa, que por sua vez mantém o ciclo na medida das necessidades de novos projetos de criação de infra-estrutura necessária para a exportação ou de privatização de serviços, especialmente os serviços públicos essenciais.

Inclusive em vários dos países da América estão atualmente em pauta para aprovação pelos Congressos os chamados projetos de lei de PPPs (do inglês Private - Public Partnerships) que irão permitir a ampliação dos investimentos em infra-estrutura necessária, apoiando-se na associação de capitais privados e públicos, garantindo o marco de segurança exigido nos acordos comerciais internacionais. Fala-se assim da nova receita que adota a conhecida fórmula da privatização de bens e serviços, incluídos os estratégicos como estradas, navegação de cabotagem e energia, entre outras.

Tudo isto com conseqüências que precisam ser mais bem explicitadas em termos dos impactos na vida da população e em particular das mulheres, já

que estes serviços geralmente facilitam aspectos do trabalho social reprodutivo.

Para finalizar então, podemos dizer que atualmente a maioria das nações do mundo continua a conviver com situações e condições de extrema pobreza, sem garantia efetiva dos direitos humanos fundamentais.

Em particular, a situação de desigualdade em que vivem as mulheres não tem alcançado melhoras significativas com o aumento da liberalização comercial e muito pelo contrário, temos visto que em inúmeras ocasiões os investimentos não só se aproveitam das desigualdades de gênero existentes como muitas vezes parecem inclusive atraídas por elas e as tem aprofundado em diversas regiões e países.

Este contexto nos impõe a necessidade de ampliar o debate sobre os vínculos entre comércio e desenvolvimento, estabelecendo um compromisso ético com os direitos humanos e a justiça social internacional.

Os acordos comerciais internacionais devem ter entre seus objetivos a redução da pobreza, através da reformulação das estratégias de inserção dos países em desenvolvimento à economia global. Num contexto de completo desequilíbrio de poderes, o comércio não pode estar desvinculado do compromisso com a redistribuição de recursos no plano internacional.

É necessário revisar os conceitos e modelos de desenvolvimento e as regras comerciais internacionais, na perspectiva da dimensão humana e social do processo de globalização, de modo a contribuir para a redução das desigualdades entre as nações e no seu interior.

Também é preciso repensar os vínculos entre as políticas econômicas nacionais tendentes ao desenvolvimento, as estritas regras do comércio internacional e as obrigações dos empréstimos e da dívida externa dos países.

A brecha entre as nações no que diz respeito ao conhecimento e ao acesso às tecnologias deve diminuir. Os atuais padrões de consumo se mostram inaceitáveis na perspectiva do desenvolvimento sustentável.

Finalmente, é imperiosa a necessidade de repensar o sistema multilateral e suas bases, não só na OMC, mas também, dadas às repercussões, em outros espaços da governança mundial.

4 – Bibliografia.

Action Aid International. “Dividir para reinar: a resposta da UE e dos EUA às alianças dos países em desenvolvimento na OMC”. Organizado por John Hilary. Julio de 2004.

Barlow, Maude. "El ALCA y la amenaza para los programas sociales, la sostenibilidad del medio ambiente y la justicia social en las Américas" en "El ALCA en debate, una perspectiva desde las mujeres". Org. Sanchís, N.; Editorial Biblos, 2001. Buenos Aires.

Barlow, M. e Clarke, T. "Atando cabos: Guia popular sobre OMC y ALCA". Consejo Canadiense. Mimeo. 2003

Boletins IGTN. página Web www.generoycomercio.org

Caliari, A. e Williams, M. "The capacity of IFIs to support trade liberalization in low-income and vulnerable countries" in Commonwealth Finance Ministers Reference Report 2004. Reino Unido. Sep. 2004.

Caputo Leiva, O. " A Economía Mundial actual y la Ciencia Económica. Algunas reflexiones para la discusión". Mimeo. Chile. 2000.

CEPAL. " Transformación productiva con equidad". Chile. 1990.

Espino, A. e Azar, P: Fascículo 2 "Comércio e Equidade de Gênero. A economia global: uma visão desde as mulheres", Capítulo Latinoamericano da Rede Internacional de Gênero e Comércio -UNIFEM, 2002, Montevideu.

Mello, Fátima. "A OMC em meio à crise de legitimidade do neoliberalismo". FASE. Novembro 2002. Rio de Janeiro. Brasil

REBRIP – Rede Brasileira pela Integração dos Povos. Cartilha: "MERCOSUL - União Européia, nos passos da ALCA". Julho 2004. Brasil.

Rodriguez, Graciela. "Estratégias das Mulheres para a OMC". Edição I. Eqüit. Rio de Janeiro - Brasil. 2003.

Roll, Eric. "História de las doctrinas económicas", versión española, Fondo de Cultura Económica. 1968. México.

Tamames, Ramón. "Estructura económica internacional". Alianza Editorial. 1999. España.

Williams, Mariama. "Gender Mainstreaming in the multilateral trade system", Commonwealth Secretariat, Londres. 2003.