

Ao menos seis boas razões para rejeitar a ALCA

*Kjeld Jakobsen**

A proposta de constituição de uma área de livre-comércio abarcando todos os países-membros da Organização dos Estados Americanos partiu dos Estados Unidos no vácuo da estabilização econômica que se implementou na América Latina com base nas diretrizes do “Consenso de Washington”¹ e na entrada em vigor do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA)².

Inicialmente, poucos deram a devida atenção a essa proposta, pois não se imaginava que a abolição de barreiras comerciais entre países com economias tão desiguais pudesse prosperar. Porém foram subestimados o nível de submissão de nossos governos, a omissão de nossos parlamentos e o desconhecimento do tema pela maioria da sociedade, inclusive de setores do movimento social organizado, e chegamos a uma situação onde já se apresentam os primeiros rascunhos para conformar o texto final do acordo da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), bem como está definido o cronograma de negociações a serem concluídas até 1º de janeiro de 2005, na prática, o final de 2004, e, em maio de 2002, iniciam-se as negociações substantivas para a desgravação tarifária.

Isso representa pouco mais de três anos para impedir a aprovação de um acordo absolutamente lesivo à já combalida e vulnerável economia brasileira, uma vez que, além de reduzir as tarifas externas dentro da ALCA a valores mínimos, se pretende chegar também a acordos sobre outros temas considerados “comerciáveis” hoje em dia, como serviços, investimentos, agricultura, compras governamentais, propriedade intelectual e comércio eletrônico. Portanto,

* Secretário de Relações Internacionais, Presidente do Observatório Social da CUT e Diretor da Confederação Internacional das Organizações Sindicais Livres (CIOSL) e da Organização Regional Interamericana de Trabalhadores (ORIT).

¹ “Consenso de Washington” é como ficou conhecida a política incentivada pelo FMI e pelo Banco Mundial para combater a inflação e estabilizar as economias latino-americanas a partir do final da década de 80. É composta de 10 pontos, entre eles as privatizações, redução tarifária, reforma cambial, reforma fiscal, etc.

² NAFTA, ou North America Free Trade Agreement, é o acordo de livre-comércio entre EUA, Canadá e México, em vigor desde 1º de janeiro de 1994.

não se trata apenas de um tratado comercial, mas principalmente de um acordo de desregulamentação financeira e o abandono de qualquer opção de desenvolvimento com base na soberania e nos interesses nacionais.

A falta de transparência e a ausência de participação da sociedade civil constituem uma das características marcantes do processo de negociações da ALCA. Diferentemente de outros, como o Mercosul³, apesar de sua baixa institucionalidade, ainda assim foram criados alguns mecanismos de participação da sociedade, em particular dos sindicatos, empresários e Organizações Não-Governamentais (ONGs). As negociações da ALCA são conduzidas por burocratas dos ministérios do comércio e das relações exteriores. Os empresários têm o seu fórum empresarial reconhecido e, por meio deste, tentam influenciar as negociações. Porém as organizações dos trabalhadores, parlamentares, camponeses, indígenas, ambientalistas, mulheres e outros estão totalmente excluídas. Por tudo isso e diante das consequências que derivam do resultado dessas negociações, cresce a idéia de submeter o acordo da ALCA a plebiscitos, para que seja o conjunto das populações dos países participantes a decidir pela sua aprovação ou não.

O cenário atual é um dos piores para países como o Brasil se meterem em negociações dessa envergadura. Por um lado, revela-se o fracasso das políticas neoliberais como o modelo adequado para ajustar as economias dos países latino-americanos, onde o melhor exemplo é a Argentina, que esgotou todas as medidas previstas pelas instituições financeiras multilaterais, desde o monetarismo dos "Chicago Boys"⁴, imposto pela ditadura militar há 25 anos, posteriormente, com as privatizações, a liberalização do comércio e dos investimentos, a desregulamentação, a reforma cambial, etc., durante os dois mandatos de Menem, e, hoje, não tem a menor possibilidade de sair de sua crônica crise por meio do modelo neoliberal. Outros países, como o Brasil, demonstram essa mesma fragilidade e, conseqüentemente, maior dependência dos recursos avalizados pelo FMI, que, por sua vez, insiste em mais liberalização de investimentos e comércio, conforme previsto na ALCA e na Organização Mundial de Comércio (OMC), como condição para tal. Por outro lado, o mundo en-

³ O Mercado Comum do Sul, criado em 1991, com a assinatura do Tratado de Assunção, e formado por Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai é uma união aduaneira incompleta, pois sua tarifa externa é comum, com exceção de alguns produtos que compõem a chamada Lista de Exceção.

⁴ Tese que foi desenvolvida na Escola de Economia da Universidade de Chicago defendendo o controle do volume da massa de moeda, que somente deveria expandir-se de forma moderada e regular para apoiar o crescimento econômico. Seu principal defensor era Milton Friedman, um economista liberal norte-americano. As ditaduras chilena e argentina adotaram essa tese como base para sua política econômica.

contra-se numa recessão, cujas dimensão e duração ainda são imprevisíveis, mas que, além de fragilizar ainda mais as economias dependentes, tende a fortalecer as barreiras de proteção dos países mais desenvolvidos. Isso sem falar nas conseqüências que ainda não se conhecem do atentado terrorista de 11 de setembro nos EUA, que, certamente, contribuirão para o aprofundamento da recessão, mas que não se sabe ainda de que modo afetarão as regras do comércio internacional.

Todo o processo até aqui se desenvolveu sob premissas econômicas liberais, "(...) mas por maior que fosse esta tendência, principalmente nos anos 90, o que as recentes discussões políticas sobre o assunto parecem indicar é que tal visão reflete, antes de tudo, os interesses muito específicos dos EUA no âmbito da economia globalizada" (Holanda Filho, 1998). A ALCA é um processo avassalador de cima para baixo e com o risco de ser apenas uma extensão do NAFTA ao restante do continente ou o "NAFTA com esteróides", como alguns já apelidaram. O perfil de *global trader* do Brasil certamente se alteraria com a sua aprovação, tornando-o altamente dependente do mercado norte-americano e dos humores de sua economia, como ocorre hoje com o Canadá e o México, sendo que os efeitos do NAFTA sobre este último é um bom exemplo do que a ALCA poderá representar para os países latino-americanos.

"O Brasil é o único país, devido às suas dimensões e ao seu potencial, que pode competir política e economicamente com os EUA na América do Sul. Assim, é preciso encarar a ALCA como um projeto essencialmente entre o Brasil e os EUA." (Guimarães, 2000). É verdade, pois o Canadá e o México já fazem parte do NAFTA, e a negociação real é, de fato, entre os Estados Unidos e o Brasil, que tem o maior PIB e a maior população da América Latina, ainda assim, quase 12 vezes menor que a norte-americana. A ALCA, se vier a ser aprovada, será um acordo negociado entre as economias mais desiguais do planeta. Os EUA e o Canadá representam 80% do PIB do continente, o Mercosul, 8%, e os demais 28 países somados possuem 12%! Mas a tomada de decisões é, por consenso, um dos princípios da negociação, o que, em tese, daria a qualquer um dos 34 países, mesmo ao menor de todos e desde que haja ousadia para tal, o poder de veto sobre qualquer aspecto das negociações.

No entanto, os diplomatas brasileiros apostam na possibilidade de conseguir algumas concessões dos EUA na área da agricultura e no abrandamento de sua legislação "antidumping"⁵, exatamente dois temas onde o governo norte-

⁵ *Dumping* significa vender um produto por um preço menor que o real para derrotar a concorrência e, assim, tomar conta do mercado.

-americano não pretende conceder nada, pois, se o fizer, não conseguirá os votos necessários no Congresso para aprovar o Trade Promotion Authority (TPA), o novo nome dado ao Fast Track.

A exemplo do que já acontece em outras partes, onde sindicatos, organizações sociais, ONGs, igrejas e congressistas pressionam o governo para impedir a liberalização sem controle da sua economia, preservando direitos sociais e melhores condições de vida, no Brasil a sociedade civil começa a despetar para as conseqüências dos chamados “acordos de livre-comércio”. A formação de redes de organizações sociais contra a ALCA, conectadas a movimentos similares em outros países americanos, já é uma realidade. O movimento social brasileiro já foi anfitrião de um evento sindical paralelo em 1997, em Belo Horizonte, onde se discutiram vários aspectos relativos ao acordo; e, mais recentemente, se constituiu como uma rede de organizações civis brasileiras frente à ALCA, denominada Rede Brasileira pela Integração dos Povos (Rebrip). É por meio de alianças como esta que a sociedade poderá fazer frente à ALCA, e, para contribuir para esse debate, seguem alguns argumentos sobre suas desvantagens para o Brasil.

1 - A ALCA representa uma nova onda de abertura econômica

O modelo de substituição de importações entrou em crise no Brasil na década de 80, e, a partir de 1990, com a posse de Collor de Mello como Presidente da República, iniciou-se o ajuste estrutural por meio da aplicação do “Consenso de Washington”, que foi aprofundado durante os mandatos de Fernando Henrique Cardoso. Um dos seus pressupostos, a abertura comercial, foi devidamente aplicado, no particular, com a assinatura do Tratado de Assunção, que criou o Mercosul e, no geral, a partir das decisões da Rodada Uruguai do GATT.

Os principais resultados dessa rodada, iniciada em 1986 e concluída apenas em 1994, foram:

- a maior redução tarifária obtida até então, com a média mundial baixando para 7%, o que, para os países latino-americanos, significou uma redução de 25% a 35% nas suas tarifas externas;
- o fortalecimento de regras e disciplinas que resultaram na criação da OMC, que foi inaugurada em 1995, com sede em Genebra;
- o retorno do tema agricultura para a agenda de negociações, além da inclusão de uma série de novos temas “negociáveis”, como serviços, propriedade intelectual, investimentos, compras governamentais e meio ambiente.

A Rodada Uruguai consagrou um dos maiores acordos de liberalização comercial da história da humanidade. No entanto, apesar de ter criado mecanismos de solução de controvérsias que foram posteriormente aprimorados pela OMC, não conseguiu eliminar as causas dos contenciosos comerciais entre os países industrializados e os países em vias de desenvolvimento. Além disso, embora criasse mecanismos para evitar acordos “especiais”, não conseguiu obrigar os países desenvolvidos a eliminarem seus mecanismos de proteção unilaterais, como, por exemplo, a legislação norte-americana de comércio, que permite aos EUA adotarem medidas contra importações que julguem “desleais” à sua economia, ou o Pacto Agrícola Comunitário (PAC) da União Européia, que subsidia sua produção e exportação agrícolas.

A participação dos países desenvolvidos no comércio mundial foi muito fortalecida pela Rodada Uruguai em detrimento dos países em vias de desenvolvimento, que, até hoje, não se recuperaram dos efeitos dos seus acordos. Na verdade, os países industrializados somente decidiram iniciar essas negociações porque suas estruturas produtivas, que gozaram de uma série de proteções no passado, estavam preparadas e consolidadas para enfrentar a concorrência comercial internacional, o que não era o caso dos demais, ainda mais pela dimensão que a liberalização comercial acabou tomando.

A Tabela 1 mostra a evolução do comércio de bens por regiões a partir da aceleração da liberalização comercial impulsionada pela Rodada Uruguai.

A partir desse quadro, podemos comparar os resultados da liberalização comercial para os países desenvolvidos com os da América Latina e os do Brasil, principalmente o significativo aumento das importações na década de 90 como resultado da drástica redução de tarifas:

- as exportações da América do Norte, do Japão e da Europa Ocidental, somadas, tiveram um crescimento de 14,2% entre 1980 e 1995, passando de 61,1% das exportações mundiais para 69,8%, enquanto suas importações cresceram apenas 2,7% no mesmo período, apresentando um saldo positivo na balança comercial;
- para os EUA, as exportações cresceram 4,5% entre 1980 e 1995, porém suas importações no mesmo período aumentaram 23,4%, agravando seu déficit na balança comercial;
- entre 1985 e 1995, as exportações latino-americanas reduziram-se 21,7%, bem como as importações 16,7%. Em 1995 já havia um déficit comercial de US\$ 21 bilhões, ao contrário do saldo que era positivo entre 1985 e 1990;
- o Brasil, por sua vez, teve suas exportações reduzidas em 30,0% entre 1985 e 1995, ao passo que as importações cresceram 57,1% devido à abertura econômica, o que o levou de um resultado positivo entre 1985 e 1990 para um déficit na balança comercial em 1995. O superávit em 1994

foi de US\$ 10,4 bilhões, e, entre 1995 e 1998, o déficit médio a.a. foi de US\$ 5,6 bilhões, caindo posteriormente em virtude da recessão.

Em 2000, os EUA sozinhos foram responsáveis por 15,1% do total das exportações mundiais, os países da Europa Ocidental por 42,33%, e o Japão por 8,97%, enquanto "(...) a participação brasileira despencou em valores relativos de 1,4% em 1984 para 0,86% em 1999, basicamente devido à redução da participação das exportações de produtos manufaturados no total mundial. A oitava economia mundial em 1998 era apenas a 28ª maior exportadora" (Barbosa, 2000).

Tabela 1

Participação percentual das exportações e das importações de mercadorias por regiões e países — 1980-1995

REGIÕES E PAÍSES	1980		1985	
	Exportações	Importações	Exportações	Importações
MUNDO	100,0	100,0	100,0	100,0
América do Norte	14,5	15,5	16,0	21,7
EUA	11,1	12,4	11,3	17,7
Europa Ocidental	40,2	44,8	40,1	39,9
Ásia	15,6	16,7	20,8	18,8
Japão	6,4	6,8	9,1	6,5
China	0,9	1,0	1,4	2,1
América Latina	5,4	5,9	5,6	4,2
Brasil	...	...	1,3	0,7
México	0,9	1,0	1,4	0,9
Outros	24,3	17,1	17,5	15,4

REGIÕES E PAÍSES	1990		1995	
	Exportações	Importações	Exportações	Importações
MUNDO	100,0	100,0	100,0	100,0
América do Norte	15,4	18,4	15,9	18,7
EUA	11,6	14,8	11,6	15,3
Europa Ocidental	48,3	48,8	44,8	43,5
Ásia	21,8	20,3	26,6	25,5
Japão	8,5	6,8	9,1	6,7
China	1,8	1,5	3,0	2,6
América Latina	4,3	3,6	4,6	4,9
Brasil	0,9	0,7	1,0	1,1
México	1,2	1,2	1,6	1,5
Outros	10,2	8,9	8,1	7,9

FONTE: BARBOSA, Alexandre de Freitas (2000/2001). Alca e OMC: a inserção externa do Brasil e os impactos sobre o mercado de trabalho. **Revista Proposta da FASE**, [s.l. : s.n.].

Mesmo obtendo um resultado comercial positivo no Mercosul, não nos recuperamos ainda dos efeitos da onda de abertura econômica impulsionada pela Rodada Uruguai, que baixou as nossas tarifas externas para a média de 13%, levando uma série de empresas à bancarrota, internacionalizando nossa economia e destruindo um terço dos postos de trabalho na indústria. Afora isso, com a ALCA, nossas tarifas seriam reduzidas a “zero”. Se a década de 80, que foi o período de crise do modelo de substituição de importações e transição para o modelo neoliberal, ficou conhecida como a “década perdida”, devido ao seu crescimento médio do PIB de 2,8% a.a., não se sabe ainda como classificar a neoliberal década de 90, período em que o PIB cresceu menos, 1,9% a.a. em média.

É perceptível que o modelo neoliberal nos países em vias de desenvolvimento não é a resposta adequada para a crise do modelo anterior e se sustenta, inclusive, em bases contraditórias, como, por exemplo, na redução de tarifas externas, ao mesmo tempo em que se supervaloriza a moeda local, duas medidas que favorecem as importações em detrimento das exportações, colocando a indústria local que, não estava preparada, de joelhos. Os resultados sociais são a taxa de desemprego superior a 10%, o trabalho informal superior a 50% e a renda *per capita* retrocedendo aos valores de 1979.

2 - A assimetria entre os participantes não permite um acordo justo

A Rodada Uruguai atendeu a todos os interesses das corporações multinacionais, e, portanto, estas não se preocupam muito com a falta de início de uma nova rodada, sob os auspícios da OMC. Quem mais tem insistido é a União Européia, com o discreto apoio dos EUA. As decisões da Rodada Uruguai já têm sido ampliadas por intermédio de acordos regionais, e, no caso da ALCA, as propostas que vêm sendo apresentadas até o momento são mais liberais que os parâmetros do próprio GATT/OMC. Esse novo acordo, se implementado, colocaria maiores dificuldades para os países em vias de desenvolvimento do continente, pois, além de não terem ainda se recuperado dos efeitos da última “rodada”, já teriam que lidar com um novo processo, até mais profundo, frente à proposta de reduzir as tarifas comerciais a zero num prazo de 10 anos, além de introduzir outras áreas onde a competitividade também é difícil, como, por exemplo, a liberalização dos serviços.

O desenho da ALCA não prevê um processo de complementação econômica, mas, sim, de competição entre os países participantes a partir da eliminação das poucas barreiras ainda existentes. O grave disso é que a possibilidade de uma competição justa, onde todos possam ganhar algo, não existe na realidade, devido à brutal assimetria de suas economias, conforme demonstra o Quadro 1.

Quadro 1

Principais indicadores econômicos das Américas

PAÍSES POR BLOCO COMERCIAL	PIB		PIB PER CAPITA		IDH		POPU- LAÇÃO (mil hab.)	ÁREA (milhões de km ²)
	Valor (US\$ bilhões)	Ranking	Valor (US\$)	Ranking	Valor	Ranking		
NAFTA								
Estados Unidos	7 903,0	1	29 240	1	0,929	2	275 562	9 809
Canadá	580,9	3	19 170	2	0,935	1	31 281	9 976
México	368,1	4	3 840	12	0,784	13	100 349	1 958
Mercosul								
Brasil	767,6	2	4 630	10	0,747	19	172 860	8 512
Argentina	290,3	5	8 030	5	0,837	5	36 955	2 767
Uruguai	20,0	10	6 070	8	0,825	9	3 334	177
Paraguai	9,2	16	1 760	25	0,737	21	5 585	407
SICA (1)								
Guatemala	17,8	12	1 640	28	0,619	30	12 639	109
El Salvador	11,2	14	1 850	23	0,696	27	6 122	21
Costa Rica	9,8	15	2 770	18	0,797	8	3 710	51
Honduras	4,6	20	740	32	0,653	28	6 249	112
Nicarágua	1,8	24	370	34	0,631	29	4 812	130
Can (2)								
Colômbia	100,7	6	2 470	21	0,764	18	39 685	1 139
Venezuela	82,1	7	3 530	14	0,770	16	23 542	912
Peru	60,5	9	2 440	22	0,737	21	27 012	1 285
Equador	18,4	11	1 520	29	0,722	25	12 920	284
Bolívia	8,0	18	1 010	30	0,643	29	8 152	1 099
Caricom (3)								
Trinidad e To- bago	5,8	19	4 520	11	0,793	9	1 175	5
Jamaica	4,5	21	1 740	26	0,735	22	2 652	11
Bahamas	3,5	22	2 400	3	0,844	4	294	14
Haiti	3,2	23	410	33	0,440	31	6 867	28
Barbados	1,7	25	6 610	6	0,858	3	274	0,3
Guiana	0,7	27	780	31	0,709	26	697	215
Suriname	0,7	26	1 660	27	0,766	17	431	163
Belize	0,6	28	2 660	19	0,777	14	249	23
OECS								
Antigua-Barbuda	0,6	30	8 450	4	0,833	6	66	0,4
Sta-Lucia	0,6	29	3 660	13	0,728	24	156	0,6
Granada	0,3	31	3 250	15	0,785	10	89	0,3
St-Vincent-Gre- nadine	0,3	32	2 560	20	0,738	20	115	0,4
St-Kitts-et-Nevis	0,3	33	6 190	7	0,798	8	38	0,3
Dominique	0,2	34	3 150	16	0,793	9	71	0,7
Outros								
Chile	73,9	8	4 990	9	0,826	7	15 153	757
República Domi- nicana	14,6	13	1 770	24	0,729	23	8 442	49
Panamá	8,3	17	2 990	17	0,776	15	2 808	76

FONTE: WORLD DEVELOPMENT REPORT (2000/2001) [Washington, DC] : Banco Mundial;

WORLD FACTBOOK (2000) [s.l.] : CIA;

RAPPORT SUR LE DÉVELOPPEMENT HUMAIN (2000) [s.l.] : PNUD.

INDICADOR DE DESENVOLVIMENTO HUMANO DAS NAÇÕES UNIDAS (1998) [s.l.] : IDH/ONU

(1) Sistema de Integração Centro-Americano (2) Comunidade Andina. (3) Comunidade do Caribe

As principais diferenças são entre as economias dos EUA e Canadá e as demais, pois 80% do PIB do continente é representado por esses dois países *versus* 20% dos outros 32. Como imaginar uma integração econômica entre EUA e Haiti, por exemplo? Mais que isso, trata-se também de diferenças entre regiões. O PIB do Mercosul é 53 vezes superior ao do Caricom e 473 vezes ao da OECS.

Porém a assimetria abarca também outros aspectos, como os sociais, que são demonstrados na coluna do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), que, no seu cálculo, inclui itens como níveis educacionais e distribuição de renda. E novamente surgem as enormes diferenças, mesmo entre EUA e Brasil, por exemplo, onde o primeiro é o número dois no IDH do continente, e o segundo não passa da posição 19 na escala, perdendo até para o Suriname. Os temas educação e desenvolvimento tecnológico são dois itens determinantes em relação à competitividade — fator crucial num acordo de livre-comércio — e, da mesma forma, o estado de bem-estar social dos trabalhadores, igualmente importante para determinar os níveis de produtividade. Visivelmente, a América Latina, além da dimensão econômica, também está em desvantagem em relação a esses quesitos.

3 - Os Estados Unidos não mudarão sua política comercial

A Grande Depressão de 1929 atingiu, em primeiro lugar e mais profundamente, os EUA, que já haviam superado a Grã-Bretanha enquanto o país capitalista mais desenvolvido do mundo. Dentre as várias respostas do governo norte-americano à crise, uma das mais significativas foi a aprovação de uma série de medidas frente ao comércio internacional, de modo a reduzir as importações como forma de estimular a retomada da produção doméstica. As tarifas externas foram aumentadas, e reformou-se a legislação comercial por meio da aprovação do Tariff Act de 1930, que previa a adoção de medidas retaliatórias, como a imposição de sobretaxas, quotas, proibição de importações, etc., nos casos de subsídios à produção e *dumping* nos países de origem. Por sua vez, o desrespeito a patentes, marcas e direitos autorais, bem como a tentativa de comercialização de produtos norte-americanos falsificados, dava margem à aplicação de pesadas multas. A linguagem utilizada já era ampla na época, sendo citados os subsídios e o *dumping* que prejudicassem a indústria existente nos EUA ou que retardassem a instalação de determinada indústria, o que originava diversas interpretações.

Toda a discussão sobre liberdade comercial após o fim da II Guerra Mundial se originou dessa situação de proteção às economias nacionais, pois os

demais países afetados pela Depressão também elevaram suas proteções contra as importações. No entanto, embora as várias rodadas de negociação no GATT tenham levado à redução dessas barreiras, percebe-se que as muitas regras instituídas, sobre subsídios, “antidumping”, propriedade intelectual, etc., têm forte influência da legislação norte-americana. Aliás, enquanto muitos países, principalmente os em vias de desenvolvimento, adotaram o GATT, e posteriormente a OMC, como o foro para resolver controvérsias sobre comércio, os EUA tomaram como base a sua própria legislação comercial, o que, sem dúvida, lhe dá uma enorme vantagem, mesmo que venha a cometer algum equívoco, pois o país que se sentir prejudicado deverá interpor recurso junto às próprias instâncias que aplicam as regras de comércio norte-americanas ou, então, junto ao GATT e agora à OMC. Essa prática também lhe permite manter o Sistema Geral de Preferências (SGP) unilateral, importante para suas relações políticas bilaterais, sem a necessidade de estender esse benefício a todos os países, pois é feito ao largo das negociações na OMC.

Ao final dos anos 60, as despesas com a Guerra do Vietnã e com a corrida espacial produziram um exagerado déficit orçamentário nos EUA, impossível de ser sustentado por intermédio do câmbio fixo sem gerar inflação. Quase 54% do orçamento era gasto com assuntos internacionais, cooperação, guerra, etc. Ao mesmo tempo, aumentava a pressão da concorrência japonesa e da alemã sobre o mercado norte-americano, em particular na disputa dos setores automotivo e eletroeletrônico. Era o começo do fim do modelo “fordista” enquanto paradigma de acumulação de capital, devido às medidas que o governo norte-americano adotaria, favorecendo o acúmulo de capital financeiro.

Primeiramente, “(...) em 15 de agosto de 1971, o Presidente dos Estados Unidos anunciou que seu país já não se comprometia a manter um valor específico para o dólar americano” (OIT, 2001). Essa medida afetou o comércio mundial, pois, quando a “flutuação” do dólar americano levava à desvalorização, os países com moeda mais valorizada eram inundados por importações, estimulando a adoção de medidas protecionistas e gerando muitas críticas em relação ao GATT. A implementação da estabilidade financeira mundial também custou caro. Os países desenvolvidos gastaram cerca de US\$ 40 bilhões numa tentativa de manter a flutuação de suas moedas, na época, dentro de um parâmetro não superior a mais ou menos 2,5% em relação ao dólar. Em 1973 a recessão aprofundou-se nos EUA, e o desemprego subiu para 5,6% em 1974 e alcançou 8,3% no ano seguinte.

A segunda medida do governo dos EUA em 1974 foi, então, a de reformar sua legislação comercial. Sem abrir mão do Tariff Act, implementou novas regras, como a Seção 201 do Trade Act de 1974, que, quando é aplicado, suspende as importações quando “(...) os bens importados forem em tal quantidade que prejudiquem ou ameacem prejudicar o produtor doméstico” (Estatutos do

ITC). Nesse caso, a palavra final cabe ao Presidente dos EUA, que poderá aprovar um plano de reestruturação da indústria doméstica ameaçada ou prejudicada, a ser implementado com recursos públicos, durante quatro anos, prazo que pode ser prorrogado várias vezes, desde que não ultrapasse oito anos. Implementou, ainda, outras regras, como a Seção 406 da mesma lei, que permite ao Presidente dos EUA suspender ou dificultar as importações provenientes de países comunistas por até oito anos, se estes ampliarem rápido demais suas exportações para os EUA, danificando o mercado, e o Capítulo I do Título III, que trata das medidas preventivas para o caso de os EUA serem discriminados ou restringidos por outros países no comércio, ao lhes ser negado benefícios previstos em acordos comerciais.

Além dessas regras, há outras relacionadas ao comércio realizado em circunstâncias que ameacem a segurança nacional e também à agricultura. Porém a mais draconiana e que vem sendo aplicada constantemente é a Seção 301, também conhecida como a “Super 301”, que prevê sanções em casos de “competição desleal” no comércio. Embora caiba o direito de recurso ao prejudicado, suas importações ficam submetidas a medidas “antidumping” até a decisão final, e quem apresenta a queixa não precisa apresentar provas, bastam indícios, e a Comissão Internacional de Comércio (ITC), uma agência independente, fará as verificações, o que poderá levar muito tempo, pois, se o ITC mantiver as restrições, o apelante ainda pode recorrer à justiça norte-americana ou à própria OMC. O NAFTA, embora seja um acordo de livre-comércio, também prevê as medidas previstas na Seção 201, no caso de importações do México em quantidade ou condições que prejudiquem ou ameacem causar danos à indústria local, ainda que o prazo para a reestruturação, nesse caso, seja de apenas três anos.

Para administrar a política comercial dos Estados Unidos, existe todo um aparato, incluindo a participação do próprio presidente do país, que tem o poder de decisão final em muitos casos. Essa estrutura se compõe de:

- United States Trade Representative (USTR), que é um organismo que faz parte da Casa Branca desde 1962 para assessorar o presidente, definir e coordenar as políticas comerciais que são efetuadas pelos demais departamentos (equivalentes aos nossos ministérios). O atual secretário é Robert Zoellick, que tem o apoio direto de cerca de 200 funcionários;
- Departamento de Estado, que administra a política externa norte-americana, e uma de suas seis áreas é o comércio externo. A ampla maioria das embaixadas no Exterior contam com a presença de técnicos ligados ao comércio externo (Trade Attachés);
- Departamento de Comércio, que implementa os acordos comerciais já firmados;
- e os Departamentos do Tesouro, da Justiça, da Agricultura e do Trabalho que também participam do processo interagências.

Este último é único no mundo a ter a participação do Departamento do Trabalho e é justificado devido ao fato de que, entre as condições para acesso ao SGP dos EUA, está o respeito às normas básicas de trabalho previstas em convenções da OIT. O grupo interagências foi criado em 1962 e é presidido pelo USTR, mas as decisões finais cabem ao Presidente dos EUA. O Departamento de Comércio junto com o USTR administram os milhares de acordos comerciais que os EUA têm com outros países. São numerosos justamente porque envolvem acordos no nível da OMC, acordos regionais como o NAFTA, bilaterais com diferentes países, especiais como os acordos de SGP e acordos por produtos.

Conforme já mencionado, as denúncias de *dumping* ou os subsídios petitionados pela indústria norte-americana são analisados pelo ITC, uma agência independente, estabelecida pelo Congresso em 1916 como a Comissão de Tarifas, cujo nome mudou em 1974 para o atual.

Tudo isso representa uma estrutura sem igual no mundo, tecnicamente capaz e respaldada por um poder político sem igual, pois até o presidente do país age como um comerciante, como foi o caso de Bill Clinton pressionando o Governo brasileiro a optar pela empresa Raytheon para instalar o Sistema de Vigilância da Amazônia (Sivam), o que, aliás, acabou conseguindo.

No entanto, esse aparato de proteção não evitou a concorrência internacional e nem o enorme déficit comercial, que atualmente equivale a mais de US\$ 300 bilhões a.a., mas, somado à flutuação do dólar e ao choque de juros que o Banco Central norte-americano (FED) aplicou em 1979, foi um estímulo importante para que as empresas que buscavam esse mercado, ao invés de tentar exportar para os EUA, passassem a investir nesse país, instalando indústrias. Por exemplo, a Alemanha exporta US\$ 40 bilhões em bens para os EUA, mas produz e vende US\$ 240 bilhões a partir de suas empresas instaladas nos EUA. Hoje, o déficit comercial norte-americano é compensado pelos investimentos externos que atraem, além da repatriação de lucros e recebimento de *royalties* de suas empresas instaladas no Exterior.

O Quadro 2 apresenta bem como funciona essa lógica.

Quadro 2

Realização das corporações multinacionais

(US\$ trilhões)

VENDAS DE FILIAIS NORTE-AMERICANAS NO ESTRANGEIRO	VENDAS DE FILIAIS ESTRANGEIRAS NOS EUA	IMPORTAÇÕES DOS EUA	EXPORTAÇÕES DOS EUA	EXPORTAÇÕES DE EMPRESAS NORTE-AMERICANAS PARA OS EUA
2,4	1,9	1,2	0,9	0,6

FONTE: DUPAS, Gilberto (2001). **Palestra proferida na Escola Sul da CUT.** [s.l. : s.n.]. set.

No Quadro 2, demonstra-se perfeitamente que não há a menor intenção dos EUA de fazer concessões em relação à sua política comercial, pois esta é parte intrínseca de sua política econômica. O seu interesse na ALCA é justamente ampliar seu espaço no mercado latino-americano, que hoje não é expressivo, bem como conseguir regras ainda mais liberais para sua política de investimentos, outra pedra angular de seu desenvolvimento econômico.

4 - Nossa economia tem mais a perder

Os empresários brasileiros que têm se preocupado com o assunto sabem que só há possibilidades de auferirem alguma vantagem com a ALCA se os EUA abrirem seu mercado, eliminando suas barreiras não-tarifárias, e se conseguirem competir com a escala produtiva norte-americana. Essas condicionantes são as que traçam alguns parâmetros para os seus posicionamentos, sendo, no entanto, difícil alcançarem uma posição comum, pois todos apóiam a liberalização comercial, mas existem muitas incertezas sobre o que pode ocorrer em cada setor econômico — exceção feita à Sociedade Rural Brasileira, que reiteradas vezes tem manifestado sua oposição à ALCA, porque avalia que os subsídios à agricultura norte-americana serão mantidos, e aos representantes do setor serviços, que também têm levantado reservas sérias.

Além dessas entidades, algumas outras organizações empresariais no Brasil têm estado bastante ativas nos debates sobre a ALCA e nas reuniões da Seção Nacional da ALCA (Senalca), o organismo criado pelo Itamaraty para discutir o tema com a sociedade civil organizada. Principalmente a Confederação Nacional da Indústria (CNI) e a Federação das Indústrias de São Paulo (FIESP) manifestam-se, em geral, a favor das negociações e da necessidade de se prepararem para elas, embora alguns discursos sejam construídos mais a partir de um sentimento de inexorabilidade da aprovação da ALCA e que, por isso, devemos estar preparados para negociar os “termos da rendição”.

Vários estudos têm sido realizados no Brasil pelo próprio Governo Federal, pela CNI, pela Câmara Americana de Comércio, por revistas especializadas, dentre outros, tentando identificar, no País, quem ganha e quem perde com a ALCA. Importante pesquisa foi feita pela Professora Lia Valls Pereira, da Fundação Getúlio Vargas do Rio de Janeiro, sobre o impacto da redução tarifária no hemisfério, indicando os setores que ganhariam e os que tenderiam a perder. Porém não considera, e nem teria como, medir esse impacto a partir da manutenção ou das modificações das medidas não-tarifárias ora existentes.

Tomando por exemplo um desses levantamentos, feito pelo Centro de Pesquisa e Comunicação (Cepac), ouvindo 53 empresas e publicado pela revista **Exame**, no mês de março, que aponta uma série de dados, inclusive contradi-

tórios, vê-se que a maioria das empresas, 60%, avalia que o Brasil ganhará com a ALCA, e 47% acham que serão também beneficiadas. Ao mesmo tempo, apenas 7% discutiram o tema e tomaram providências para se adequar, e apenas 25% admitem a antecipação do cronograma de negociações, enquanto 72% acham que o Brasil não está preparado para a ALCA, e 55% das empresas ouvidas admitem não estar preparadas ou estar apenas parcialmente.

Numa enquête feita pela Câmara Americana de Comércio, 50,4% dos que opinaram eram contrários à ALCA, e 49,6%, a favor, acreditando que terão acesso ao mercado norte-americano. Estudos feitos sobre alguns setores produtivos, como o do CEPAC e outro realizado pela Fundação do Comércio Exterior (Funcex) (FSP, 2001), apontam as seguintes situações setoriais:

- máquinas e equipamentos - é competitivo na América Latina, mas perde perante os EUA;
- eletroeletrônico - perde para os EUA;
- químico - possui baixa competitividade e contribui para o déficit comercial. Perde também;
- farmacêutico - depende mais de políticas nacionais de saúde do que de políticas comerciais. Tende a perder perante a política dos EUA;
- papel e celulose - embora modernizado, não compete com a escala norte-americana e canadense. Perde;
- móveis - não está preparado. Perde;
- siderurgia - se os EUA eliminarem medidas "antidumping", ganha;
- álcool - se os EUA eliminarem medidas "antidumping", ganha;
- sucos - se os EUA eliminarem medidas "antidumping", ganha;
- calçados - se a tarifa for a "zero", ganha. Se não, fica como está;
- têxteis - reestruturou-se após a primeira onda de abertura. Se os EUA eliminarem medidas "antidumping", ganha. Se não, fica como está;
- "agrobusiness" - se os EUA eliminarem subsídios à sua agricultura, ganha;
- soja - se os EUA eliminarem medidas "antidumping", ganha.

Além dos produtos sob contencioso comercial já citados, há ainda o caso do açúcar, do fumo, de vários produtos siderúrgicos, óleos vegetais, carnes, pescados, gasolina, etc., prejudicados pelas barreiras não-tarifárias dos Estados Unidos.

Mesmo uma leitura superficial como essa deveria colocar os empresários brasileiros em alerta, mas, até o momento, não tem sido assim. Por enquanto, os aliados do movimento social em oposição à ALCA no setor empresarial têm sido apenas pequenos e médios empreendedores, cada vez mais esmagados pela globalização em geral, situação que tende a piorar caso o Acordo se viabilize, pois as pequenas e médias empresas brasileiras atuam, principalmente, no mercado interno, e apenas 2% de sua produção se destina à exportação, enquanto, nos EUA, os setores pequeno e médio exportam 50% de sua produção.

No caso da agricultura, os precedentes dos acordos de livre-comércio com a liberalização e a desregulação, como o Mercosul e o NAFTA, demonstram que os beneficiados são as grandes propriedades agrícolas e as empresas de “agrobusiness”, pois são as únicas que têm capacidade de enfrentar a queda dos preços das *commodities* devido à escala de sua produção, aos subsídios à agricultura norte-americana e também às mudanças nos hábitos de consumo, que têm privilegiado a alimentação industrializada. O nível atual dos subsídios agrícolas concedidos pelo governo dos EUA chegam a representar até 70% da renda líquida dos agricultores, e, em determinados estados, como o Estado de Montana, a agricultura só existe em virtude dos subsídios. No entanto, mesmo assim, a concentração de renda no campo norte-americano também é expressiva. Por exemplo, na cultura de maçã, para cada quilograma vendido ao consumidor final, as empresas processadoras da fruta e os supermercados dividem 68% desse preço, enquanto os trabalhadores que a colhem e os proprietários dos pomares ficam, respectivamente, com 4% e 7% apenas. Os 21% restantes pagam os custos de transporte e armazenagem.

As consequências da liberalização comercial nas Américas foram sérios problemas sociais, econômicos e ambientais ao campo, como o êxodo rural e o crescimento de zonas de pobreza, pois os pequenos agricultores não conseguem manter a posse de suas terras, e a estrutura de comercialização existente não atende às necessidades da pequena propriedade e da agricultura familiar. O uso cada vez mais intensivo de agrotóxicos tem provocado problemas sérios de saúde para os trabalhadores rurais, além de prejuízos ambientais. Agora, a nova ameaça é a possibilidade do patenteamento de sementes transgênicas, onde poucas, mas poderosas corporações multinacionais, possuem a tecnologia da produção de transgênicos e sustentam essa capacidade com base nos tratados internacionais de propriedade intelectual da OMC e do NAFTA, o que, num futuro próximo, deixará toda a produção de sementes e, conseqüentemente, de alimentos sob seu controle exclusivo.

5 - A ALCA será a “mexicanização” do Brasil

As negociações do Acordo de Livre Comércio da América do Norte entre EUA, México e Canadá terminaram em dezembro de 1992, tendo este sido ratificado pelo Poder Legislativo dos três países em 1993 e entrado em vigor em janeiro de 1994, extinguindo um acordo anterior e menos abrangente que havia entre EUA e Canadá, o Canada United States Free Trade Agreement (CUSFTA). O conteúdo do NAFTA é muito detalhado, com mais de um milhar de itens e subitens, mas que basicamente definem o seguinte: desgravação tarifária progressiva até sua eliminação total em 10 anos; regras de origem para garantir

que a desgravação favoreça aos países do NAFTA e impedir que outros se utilizem do Acordo como plataforma de acesso ao mercado da América do Norte; unificação de padrões técnicos em consonância com as normas internacionais; acesso dos sócios do NAFTA aos programas de compras governamentais; tratamento não discriminatório sobre investimentos entre os sócios do NAFTA; unificação da política de competitividade; abertura do comércio transfronteiriço nos setores de serviços, incluindo os financeiros; garantia de direitos de propriedade intelectual; direitos de entrada temporária para comerciantes profissionais; tratamento diferenciado para os setores têxtil, vestuário, automotriz, energia, agricultura, transporte terrestre e telecomunicações (Compa, 1998).

O NAFTA é o modelo que o governo norte-americano vem sustentando como o padrão ideal de desenvolvimento para todo o hemisfério ocidental. Nesse acordo, desenvolvimento é definido estritamente como uma expansão do volume de bens e finanças que cruzam a fronteira. Coerentemente, os itens executivos do Acordo protegem extraordinariamente os investidores, mas deixam os trabalhadores, o meio ambiente e os consumidores à mercê do mercado desregulado. Isso resultou em benefícios majoritários para o capital, enquanto os trabalhadores têm arcado com o custo do deslocamento industrial, insegurança crescente e infra-estrutura pública superada em ambos os lados da fronteira (Faux, 2001).

Segundo a análise do Economic Policy Institute (EPI), baseado em Washington, sobre os sete anos de NAFTA, as consequências foram graves para os trabalhadores dos três países. Porém, no México, a situação é mais grave. O único emprego que está crescendo é o das “maquiadoras”, que se expandiu 13,4% de 1999 a 2000, ocupando 1,3 milhão de pessoas. Essa indústria é responsável, hoje, por 47% do total das exportações mexicanas e por 54% da exportação da indústria manufatureira, faturando US\$ 57,4 bilhões em 2000. No entanto, dos US\$ 40,5 bilhões gastos em matéria-prima, US\$ 39,2 bilhões foram com importações, o que significa que o valor agregado dos produtos “maquiados” é apenas US\$ 0,02 por US\$ 1,00 exportado, contra US\$ 0,18 por US\$ 1,00 na indústria de exportação em geral, o que também não representa muito.

A indústria de “maquiagem” ou “maquiadoras”, como são chamadas, surgiu no México, na década de 60, como uma forma de se tentar promover a industrialização e o emprego para as pobres regiões de fronteira com os EUA. Idéia similar à instalação da Zona Franca de Manaus, que acabou atraindo, também, todo um parque industrial de montagem de produtos eletrônicos principalmente. Porém, diferentemente da experiência brasileira, cujo atrativo principal era a isenção fiscal, no caso mexicano outros fatores acabaram sendo importantes, como os baixos custos de mão-de-obra devido à inexistência de sindicatos ou a conivência dos que existiam, inclusive em relação à violação siste-

mática da própria legislação trabalhista, igualmente em relação à legislação ambiental e principalmente à proximidade da fronteira norte-americana. Este último levou à instalação de uma avalanche de empresas norte-americanas nas zonas de “maquiadoras” mexicanas, após a ratificação do NAFTA. O EPI calcula que quase 800.000 postos de trabalho foram encerrados nos EUA devido à simples transferência de fábricas para o México, dentre elas muitas do setor têxtil e vestuário, mas também processadoras de alimentos e indústrias de autopeças e eletrônicos. São empresas multinacionais muito conhecidas, como Alcoa, Delphi (subsidiária da GM), GE, Hyundai, Panasonic, Sony, Phillips, etc. O México recebeu US\$ 10,2 bilhões em investimentos externos diretos em 1998, sendo que 60% se dirigiu à indústria manufatureira, e 54% do IED sob o NAFTA provém dos EUA.

Poder-se-ia pensar que é um processo interessante de industrialização e geração de empregos. Porém não é. Esse tipo de indústria praticamente não agrega valor, não agrega tecnologia, os empregos são mal remunerados e deterioram gravemente o meio ambiente. As empresas atravessam a seu bel-prazer a fronteira mexicana, instalando-se e retirando-se da mesma forma, muitas vezes encerrando atividades sem aviso prévio e sem indenizar os trabalhadores. Além de tudo, as “maquiadoras” não representam um setor que se soma à indústria tradicional mexicana, mas, sim, a transformação dela, o que significa transformar empregos regulares e com direitos assegurados em contratos coletivos em empregos precários, mal pagos e sem direitos regulares, além da perda de capacidade produtiva do segundo parque industrial latino-americano.

O pior, no entanto, é o que ocorreu com o salário mexicano na indústria. Nas “maquiadoras”, o salário mínimo fixado em lei equivale a US\$ 3,50 por dia. A jornada de trabalho diária é, em média, de 10 horas, embora a jornada legal seja de 48 horas semanais. O salário médio na indústria de transformação diminuiu de US\$ 2,10 por hora em 1994 para US\$ 1,90 em 1999. O dos EUA, nesse mesmo ano, era 10 vezes superior. O número de trabalhadores informais, ainda nesse período, cresceu significativamente, mas a sua renda individual reduziu-se 40% em média, pois o “colchão” do trabalho informal para receber os desempregados do setor formal é limitado, rapidamente se satura e nada mais faz do que dividir o mesmo espaço de trabalho entre mais participantes. De forma geral, o salário médio real teve uma queda de 5% em 2000, e, nesse ano, 18% da população subsistia com menos de US\$ 1,00 ao dia contra 15% em 1993. Segundo a ONU, o México hoje ostenta o primeiro lugar na América Latina na dimensão do trabalho infantil, com cinco milhões de menores de 14 anos trabalhando.

Ainda assim, o último relatório do Banco Mundial sobre o México recomenda mudanças na legislação trabalhista mexicana, tornando-a mais flexível para, assim, “atrair mais investimentos”. As mudanças sugeridas são a exclu-

são da negociação coletiva garantida por lei, das restrições a contratos temporários, das promoções por senioridade, dos programas de treinamento pagos pelas empresas, da seguridade social paga pelas empresas e dos planos habitacionais. Trata-se de uma perda total de compostura e, inclusive, de uma interferência indevida em relação a tratados internacionais, caso do direito à negociação coletiva, assegurado pela Convenção 98 da OIT.

O Governador do Estado do México, Arturo Montiel Rojas, ao participar de recente palestra no Brasil, reconheceu os possíveis efeitos negativos do processo de globalização e regionalização no tocante à distribuição de renda e às vastas desigualdades sociais da América Latina (Tempo Real, 2001).

Uma outra preocupação é com a agricultura, onde as empresas multinacionais de "agrobusiness" jogam com as diversas situações criadas pelo NAFTA para obter vantagens, pois esse é um dos setores que recebeu tratamento diferenciado, isto é, os EUA mantiveram os seus subsídios. O volume de comércio de produtos agrícolas entre os três países cresceu significativamente, mas nem os consumidores e nem os pequenos e médios produtores rurais foram beneficiados.

Durante os primeiros cinco anos do NAFTA, as exportações dos EUA de produtos agrícolas para o México e o Canadá cresceram 35%, porém a renda média dos agricultores permaneceu a mesma e, no caso de 45% de pequenos e médios produtores, decaiu. O Canadá ampliou suas exportações em 57%, entretanto a renda não recuperou os níveis de 1986. O mesmo ocorreu com o México, com o agravante que alguns de seus produtos básicos, como o milho, têm restrições à sua exportação para os EUA. A pobreza na zona rural mexicana cresceu 15% desde 1984. Os lucros das empresas processadoras de alimentos no mínimo duplicaram desde o início do NAFTA, enquanto o preço da alimentação a domicílio nos EUA cresceu 20%; o preço de *commodities* agrícolas como o trigo, por exemplo, caiu 42% entre 1995 e 2000.

Este é o quadro atual da segunda maior economia da América Latina. O primeiro país no nosso continente a implementar uma reforma agrária nacional e também o primeiro a criar um código de trabalho constitucional. Um importante exportador de petróleo e o segundo país mais industrializado. Será que queremos isso para o Brasil?

6 - A ALCA eliminará a nossa soberania nacional

Um balanço do rascunho dos acordos da ALCA, divulgado após a campanha liderada pela Aliança Social Continental solicitando a liberação dos textos, pois o conteúdo de suas negociações, até recentemente, era secreto, mostra que, mais uma vez, as corporações multinacionais estão sendo atendidas.

Embora grande parte do texto esteja entre colchetes, indicando que ainda há um considerável desacordo entre os negociadores, já se percebe que a ALCA poderá vir a ser uma cópia do NAFTA no que se refere não somente aos investimentos, mas a vários outros temas.

No acordo de livre-comércio negociado entre EUA e Canadá (CUSFTA), ainda no final dos anos 80, havia um capítulo sobre liberalização de investimentos, bastante amplo e favorável à movimentação das corporações multinacionais entre um país e outro. A partir desse acordo, os EUA, principalmente, forçaram a discussão de um acordo no âmbito da Rodada Uruguai do GATT, o que foi preservado pela OMC. O Capítulo 11 do NAFTA, sobre investimentos, ampliou o que havia no CUSFTA e foi também a base das negociações do fracassado Acordo Multilateral de Investimentos (AMI) no âmbito da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE).

As negociações do AMI iniciaram-se secretamente ou, pelo menos, com muita discrição em 1972, o mesmo ano em que se concluíram as negociações do NAFTA. Participaram seus 29 integrantes da época, além de alguns países convidados como observadores, entre eles o Brasil. A intenção desse acordo era a de restringir, definitivamente, a capacidade dos governos nacionais de regular as movimentações dos capitais externos, além de garantir toda a segurança a sua movimentação. No entanto, no momento de definir a exclusão de setores sensíveis, houve divergências entre os negociadores, pois os EUA não aceitaram que a indústria cultural francesa fosse um setor a ser excluído, e o acordo não foi adiante.

Porém, sempre que possível, o seu conteúdo reaparece aqui e acolá, e a proposta do governo norte-americano para um acordo de investimentos na ALCA é quase uma cópia do Capítulo 11 do NAFTA, que possui tantos inconvenientes para a soberania nacional que até o neoliberal governo canadense quer rever esse capítulo. As análises iniciais da proposta sobre investimentos na ALCA, que estão sendo realizadas no âmbito da Aliança Social Continental, apontam os seguintes instrumentos para resolver os problemas:

- **mecanismos de solução de controvérsias** - é uma cópia fiel do NAFTA.

Tais mecanismos outorgam às corporações transnacionais direitos especiais para o uso de arbitragem internacional de forma secreta e sem controles públicos. Substituem as legislações nacionais e as cortes jurídicas dos países hóspedes dos investimentos estrangeiros. Leis e regulações nacionais estabelecidas depois de anos de processos democráticos correm o risco de serem derogadas;

- **expropriação** - estabelece definições tão amplas quanto no NAFTA, as quais se aplicam a expropriações diretas ou indiretas, bem como a qualquer medida pública cujos efeitos possam ser considerados equivalentes a uma expropriação pelas transnacionais, se afetarem seus interesses.

Dessa forma, uma empresa multinacional poderá, como ocorre no NAFTA, processar um governo cujas ações provoquem uma diminuição dos lucros esperados;

- **controles de capital** - pretende ir além do NAFTA no sentido de prevenir que os governos exerçam qualquer tipo de controle sobre o movimento de capital. Considerando que existe um aparente consenso com respeito aos danos provocados pelos capitais voláteis e a necessidade de controlá-los para combater efetivamente as crises financeiras, a ALCA caminha na direção oposta;
- **tratamento nacional** - assim como no NAFTA, a ALCA obrigará os governos a darem aos investidores estrangeiros o mesmo tratamento concedido aos investidores domésticos. Atualmente, os governos ainda têm uma oportunidade de negociar exceções;
- **requisitos de desempenho** - é praticamente uma cópia fiel do NAFTA e de sua ampla série de proibições dos requisitos de desempenho às inversões estrangeiras. Esses requisitos deveriam servir para assegurar o desenvolvimento econômico e social, conforme previsto em outros tratados internacionais, nos níveis nacional e local. Ao proibir os governos de imporem requisitos aos investidores externos, o acordo cerceia a soberania dos Estados, restringe o seu poder de decisão dos rumos do desenvolvimento econômico e social e ameaça a formulação democrática das políticas públicas;
- **definição de investimentos** - o rascunho do acordo em discussão relaciona diferentes definições de "investimentos". Quase todas são mais amplas do que a definição de investimento do NAFTA. Algumas simplesmente repetem as definições que constavam do Acordo Multilateral de Investimentos, liberalizando investimentos, dando-lhe proteção e assegurando a repatriação dos lucros, passando por cima de legislações nacionais.

O proposto é tão draconiano que o atual e liberal Ministro de Relações Exteriores do Canadá, Pierre Pettigrew, afirmou que não assinaria um ALCA com capítulo semelhante (The Globe and Mail, 2000). Já existem vários exemplos de como o Capítulo 11 do NAFTA vem sendo aplicado por intermédio de julgamentos secretos e sem direito à apelação, que vale a pena serem reproduzidos.

A Ethyl Corporation dos EUA, que adiciona chumbo ao tipo de gasolina que vende, moveu um caso contra o governo do Canadá, porque sua legislação ambiental impedia a venda de gasolina com o aditivo MMT, considerado prejudicial à saúde. A Ethyl pediu uma indenização de US\$ 251 milhões pelo prejuízo de não poder vender o MMT no Canadá. Este, sentindo que iria perder o caso, pagou US\$ 13 milhões para a Ethyl a título de indenização e declarou o MMT

como um produto não danoso à saúde. Um caso típico onde os interesses de uma empresa modificaram uma lei soberana, mesmo com a possibilidade de afetar o meio ambiente e os interesses da sociedade.

Há também um caso movido pela United Parcel Service (UPS), empresa norte-americana de entregas de pequenas encomendas, contra o governo canadense, porque o serviço de correio daquele país é estatal e, portanto, o serviço de entregas, justamente onde a UPS atua, estaria indiretamente sendo subsidiado.

O exemplo mais escandaloso é o caso do Loewen Group, uma empresa funerária canadense que tem mais de 100 lojas nos EUA e que foi condenada, em 1995, por um tribunal de Mississippi por práticas empresariais fraudulentas e temerárias, tendo sido feito um acordo fixando a multa em US\$ 150 milhões. Agora, o Grupo está movendo um caso contra o governo norte-americano, alegando que a condenação violou os direitos do investidor assegurados pelo NAFTA e pede US\$ 750 milhões de indenização (Rep. Card, 1998).

Se isso vier a ser aprovado, cai por terra qualquer possibilidade de um Estado nacional definir por si mesmo sobre sua política de desenvolvimento, quais setores quer induzir, quais mecanismos deseja adotar para a atração de capitais, e o orçamento público fica disponível para indenizar investimentos mal-sucedidos de empresas privadas. Essas regras para investimentos representam uma verdadeira “Declaração de Direitos do Capital”, que os países em vias de desenvolvimento não têm a menor condição de aceitar, sob o risco de comprometerem definitivamente o seu futuro.

Bibliografia⁶

- BARBOSA, Alexandre de Freitas (2000/2001). Alca e OMC: a inserção externa do Brasil e os impactos sobre o mercado de trabalho. **Revista Proposta da FASE**, [s.l. : s.n.].
- BATISTA, Paulo Nogueira (1995). *O Consenso de Washington*. Cadernos de Debates das Associações da CESP, No. 1, 1995.
- COMPA, Lance (1998). El Acuerdo de Cooperación Laboral del TLCAN: Dimensión social o decepción social? SINDICALISMO y Globalización. [s.l.] : Nueva Sociedad.

⁶ Foram consultados vários órgãos de imprensa: **Folha de São Paulo**, **Valor Econômico**, revista **Exame**, revista **Update** e **Tempo Real** (CEBRI).

- DUPAS, Gilberto (2001). **Palestra proferida ne Escola Sul da CUT**. [s.l. : s.n.]. set.
- ESTATUTOS (2000). [s.l.] : United States International Trade Comission.
- FAUX, Jeff (2001). The Global Alternative. In: **The American Prospect**, [s.l. : s.n.].
- FOLHA DE SÃO PAULO (2001). São Paulo, 15 abr.
- GUIMARÃES, Samuel Pinheiro. *A política dos Estados Unidos para o mundo e para o Brasil*. Consulta Popular – Cartilha [s.l. : s.n.]. No. 8, 2000.
- HOLANDA FILHO, Sérgio Buarque de (1998). Livre comércio versus protecionismo. **Estudos Econômicos**, [s.l. : s.n.], v. 28, n. 1.
- JUNIOR, Paulo Nogueira Batista (1998). **O mito da Globalização**. [s.l. : s.n.]. (Cadernos do SENGE).
- OIT (2001). **Texto sobre instituições multilaterais produzido pela ACTRAV**. [s.l. : s.n.].
- REPORT CARD (1998). Washington : Public Citizen's Global Trade Watch.
- TEMPO REAL (2001). [s.l. : s.n.], n. 7, 7 maio.
- THE GLOBE AND MAIL (2000). [s.l. : s.n.], dez.