

O poder transnacional e os novos Tratados de Livre-Comércio (TLCs)



O poder transnacional e os novos TLCs

- 1 Democracia de exceção e neoliberalismo
Osvaldo León
- 2 Os mega-acordos e suas ameaças para a América Latina
Jaime Estay
- 5 Acordos de proteção ao investimento estrangeiro:
a frágil margem de manobra do Estado
M. Teresa Gutiérrez Haces
- 12 Acordos megarregionais e soberania alimentar
Natalia Carrau
- 14 A financeirização da natureza e suas consequências geopolíticas
Monica Bruckmann
- 18 17 Indústria farmacêutica vs saúde pública
ALAI
- 21 As empresas de internet e as novas dinâmicas capitalistas
Sally Burch
- 24 Vinte anos de luta contra o livre comércio: Resistência ou alternativas?
Luciana Ghiotto
- 27 Uma jornada continental para retomar a ofensiva popular
Rafael Freire Neto
- 30 Jornada Continental pela Democracia e contra o Neoliberalismo

Democracia de exceção e neoliberalismo

Oswaldo León

//Se fosse para resumir a essência do golpe, se trata de uma ditadura do capital sobre o trabalho. A ruptura com a democracia se dá porque, na democracia, os trabalhadores e suas organizações têm melhores condições de se defender, lutar por seus direitos, de garantir seus interesses”, assinala Emir Sader ao se referir ao golpe parlamentar que culminou na destituição da presidenta Dilma Rousseff no Brasil¹.

A questão é que, para além dos fogos de artifício lançados pelos atores do palco legislativo (onde 61 de 81 senadores - dos quais 41 envolvidos em processos por corrupção - condenaram a presidenta sem prova alguma), por trás do processo gravitaram as corporações empresariais (internas e externas) que mexeram os pauzinhos e ofereceram recursos para precipitar o desenlace.

Agora, com o golpe, a proposta neoliberal derrotada nas urnas exige eficácia para abrir todas as portas às corporações transnacionais. Vai nesta direção o pacote de 32 projetos de infraestrutura anunciado pelo governo Temer para entregar à iniciativa privada, junto ao desmantelamento e eventual privatização da Petrobras, a principal empresa estatal, começando pela abertura da exploração do Pré-sal ao capital internacional (campos marítimos com significativas reservas petrolíferas).

Na mesma direção, na vizinha Argentina, o governo neoliberal de Mauricio Macri optou por abrir uma espécie de leilão para colocar à venda o patrimônio nacional com um evento chamado “Fórum de Investimento e Negócios na Argentina”, realizado de 12 a 15 de setembro,

prometendo aos futuros investidores abertura econômica, liberalização financeira, livre movimentação de capitais etc.

Nos dois casos, o que há por trás disso é que essas propostas precisam estabelecer democracias de exceção (via golpe ou subterfúgios legislativos ou judiciais) para poder degradar, quando não anular, direitos e conquistas sociais e econômicas, começando pelo que consideram o “problema maior”: o acúmulo organizacional no plano trabalhista, sob a premissa de que é necessário “flexibilidade” nesse campo. E dessa perspectiva se aponta a futuras reformulações do papel do Estado.

Como se trata dos dois países com mais peso na região, que contribuíram para promover a integração soberana, particularmente com a reativação do Mercosul e a criação de Unasul, se antecipa uma reviravolta à Aliança do Pacífico como um trampolim para a futura entrada no Tratado Transpacífico de Comércio Livre (TTP), que alavanca os Estados Unidos para conformar uma grande área geopolítica hegemônica.

É justamente em torno desse tratado que as grandes corporações vêm negociando em segredo com o propósito de consolidar e blindar seu poder nos mais diversos campos, buscando nivelar por baixo as normas ambientais, financeiras, sociais, sanitárias e trabalhistas, entre outros aspectos.

Nesse contexto, ganha particular importância o chamado à Jornada Continental pela Democracia e contra o Neoliberalismo que movimentos sociais de Nuestra América estão promovendo para 4 de novembro de 2016. ⚡

Oswaldo León, comunicólogo equatoriano, é diretor da revista América Latina em Movimento

1 Uma ditadura do capital sobre o trabalho, <http://www.alainet.org/pt/articulo/180239>

Os mega-acordos e suas ameaças para a América Latina

Jaime Estay

Nas últimas décadas acentuou-se a tendência a negociar acordos entre grupos de países. As mais significativas dessas negociações, pela magnitude econômica e peso político dos participantes, são as referentes ao Acordo Transatlântico para o Comércio e o Investimento (TTIP, na sigla em inglês, negociado entre os EUA e a União Europeia); ao Tratado Transpacífico de Comércio Livre (TPP, com a participação de 12 países, três dos quais latino-americanos¹); e ao Acordo sobre o Comércio de Serviços (TISA, com a participação de 50 países, sete da América Latina²). São os conhecidos como “mega-acordos” e em todos os casos a negociação foi secreta.

Embora esses três acordos estejam em distintas etapas de negociação ou funcionamento, envolvem diversos países e se referem principalmente, nos dois primeiros, ao comércio de bens e, no terceiro, ao comércio de serviços. Por um lado, todos têm em comum o fato de constituírem estratégias alternativas diante da deterioração das negociações na Organização Mundial de Comércio. Por outro, implicam

graus importantes de avanço nos processos de desregulação da economia internacional e no desenvolvimento global dos grandes capitais que, por meio desses acordos e com o apoio de seus governos, estão buscando as melhores condições para penetrar sem restrições nas distintas economias. A isso se soma, por parte dos Estados Unidos - eixo dos três acordos -, a tentativa de compensar, ao menos parcialmente, o avanço regional e global alcançado há algumas décadas pela economia chinesa.

TPIP

Dos dois acordos referentes ao comércio, o TPIP ainda está num processo de negociação que já leva três anos, havendo-se celebrado 19 Rodadas desde julho de 2013 até agora - a mais recente se realizou em julho de 2016. O conhecimento dos textos parciais dessa negociação despertou reações contrárias, tanto na Europa como nos Estados Unidos.

Ao contrário do TPIP, o Tratado Transpacífico de Comércio Livre já foi assinado, no dia 4 de fevereiro de 2016, após cinco anos e mais de 20 Rodadas de negociação iniciadas em março de 2010, terminando em outubro de 2015. Atualmente, está em processo de ratificação

1 Os participantes do TPP são Estados Unidos, Japão, Austrália, Brunei, Canadá, Chile, Malásia, México, Nova Zelândia, Peru, Cingapura e Vietnã.

2 Os participantes do TISA são Austrália, Canadá, Chile, China Taipéi, Colômbia, Costa Rica, Estados Unidos, Hong Kong, Islândia, Israel, Japão, Liechtenstein, México, Nova Zelândia, Noruega, Paquistão, Panamá, Paraguai, Peru, República de Coreia, Suíça, Turquia e a União Europeia (representando seus 28 Estados membros).

Jaime Estay é professor-pesquisador da Faculdade de Economia da Universidade Autónoma de Puebla, México, e coordenador da Rede de Estudos da Economia Mundial (<http://www.redem.buap.mx/>).

pelos parlamentos dos países membros do Tratado sem a certeza de ser ratificado, sobretudo no Congresso norte-americano, e com movimentos sociais de diversos países exigindo a seus parlamentos que o acordo seja recusado.

TPP e TISA

O texto do TPP, conhecido somente após a assinatura, é composto de 30 capítulos, quatro Acordos Paralelos e 17 Instrumentos Bilaterais, abarcando os capítulos temas referentes ao comércio de bens e serviços (entre outros, Tratamento Nacional e Acesso de Mercadorias; Regras de Origem; Defesa Comercial; Medidas Sanitárias e Fitossanitárias; Obstáculos Técnicos ao Comércio; Comércio Eletrônico; Serviços Financeiros; Serviços de Telecomunicações), à administração do TPP (Disposições Administrativas e Institucionais; Solução de Controvérsias; Exceções e Disposições Gerais), a aspectos normativos dos países (Política de Concorrência, Coerência Regulatória, Transparência e Anticorrupção) e a outros temas como: Investimento; Contratação Pública; Empresas Propriedade do Estado e Monopólios Designados; Propriedade Intelectual; Meio Ambiente; Trabalhista; Cooperação e Desenvolvimento de Capacidades; Desenvolvimento; e, Pequenas e Médias Empresas.

Como observado, o TPP inclui uma ampla variedade de temas e somente o corpo dos 30 capítulos - sem contar os anexos - abarca mais de 600 páginas, embora os capítulos tenham extensões muito diferentes, que em alguma medida refletem as preocupações e interesses impostos na negociação. Como exemplo, entre os capítulos mais breves estão o de Cooperação e Desenvolvimento de Capacidades (3 pp.), Desenvolvimento (5 pp.), Pequenas e Médias Empresas (3 pp.). Os dois primeiros são destinados às economias participantes menos desenvolvidas e o terceiro às empresas menores - a isso se agrega a total ausência de um capítulo dedicado às migrações, exceto o referente à “Entrada Temporária de Pessoas de Negócios”. Enquanto isso, no outro extremo, o capítulo mais extenso do acordo é o de Pro-

priedade Intelectual (80 pp.) com um tratamento extremamente detalhado do tema ao longo dos 83 artigos que o compõem e com o termo “proteção” (dos direitos de propriedade industrial, de obras literárias, da propriedade industrial, de indicações geográficas, das marcas, de dados de testes) utilizado 146 vezes!

No que diz respeito ao TISA, a negociação começou formalmente em março de 2013 e até agora se realizaram 19 Rodadas, a mais recente em julho de 2016. Segundo os textos divulgados, busca-se com o acordo abarcar uma ampla gama de temas: serviços financeiros; serviços TIC (incluindo telecomunicações e comércio eletrônico); transporte marítimo; transporte aéreo; serviços de entrega competitivos; energia; serviços profissionais; entrada temporária de pessoas de negócios; e compras do setor público.

Esses textos refletem uma clara decisão de avançar radicalmente na liberalização de todo tipo de serviços, em parte reproduzindo os conteúdos mais questionáveis do Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços (AGCS) da OMC³ e, em grande medida, ampliando substancialmente esses conteúdos, tanto em relação aos temas recém-mencionados que são objeto de negociação e compromissos de abertura, quanto no que se refere à profundidade de tais compromissos. Essa maior profundidade, por exemplo, em relação ao “tratamento nacional”, implica passar de uma modalidade de “lista positiva” no AGCS (os compromissos de oferecer um tratamento igual aos serviços e fornecedores estrangeiros e nacionais só se aplicam aos setores que cada governo listar

3 Como exemplo, no TISA se reproduz o critério do AGCS em relação a que ambos acordos se referem a “todo serviço de qualquer setor, exceto os subministrados em exercício de funções governamentais”, agregando em seguida que “um ‘serviço subministrado em exercício de funções governamentais’ significa todo serviço não subministrado em condições comerciais nem em concorrência com um ou vários fornecedores de serviços”. Com isso, por exemplo, serviços governamentais como saúde e educação ficam incorporados aos acordos, já que se oferecem “concorrência” com prestadores privados.

explicitamente) a uma modalidade de “lista negativa” no TISA (o “tratamento nacional” se aplica a todos os setores exceto os que cada governo listar explicitamente).

Em resumo, com o TISA se acentua o princípio geral que vem se impondo há tempos de negar o caráter e função social de muitos serviços, assumindo-os totalmente como mercadorias a serem vendidas a clientes, de acordo com as regras do mercado e das empresas que aí dominam. A partir do conjunto dos mega-acordos, pretende-se dar um passo decisivo tanto contra a capacidade dos Estados de regulamentar suas economias, quanto dos padrões sociais e ambientais, e a favor da desregulação plena dos mercados, da multiplicação do poder das grandes empresas e da crescente mercantilização do conjunto da vida econômica e social, limitando ao máximo as margens de ação dos governos e outorgando todas as facilidades e direitos imagináveis aos investidores.

Esse avanço e possível afirmação dos mega-acordos contou com a participação de sete países latino-americanos no TISA, dos quais três também participam no TPP. Esse fato não parece estranho dada a permanência do neoliberalismo em distintos países da região e, com isso, de estratégias governamentais de inserção internacional claramente apontadas ao Norte e incluindo a sujeição aos ditames, interesses e iniciativas norte-americanas como o TTP e o TISA.

No entanto, essa participação não é menos perigosa por ser esperada. E não ameaça apenas as sociedades cujos governos embarcaram nos projetos norte-americanos, comprometendo assim seriamente suas possibilidades futuras de desenvolvimento nacional autônomo.

Os perigos que dominam os mega-acordos também são muito graves para o resto da região, assim como para o desenvolvimento futuro do conjunto da América Latina e o Caribe. Em termos gerais, a possível concretude desses acordos reafirmaria um contexto global e internacional caracterizado pelo domínio

crescente dos maiores países e das maiores empresas transnacionais, no interior do qual se acentuariam as dificuldades para abrir caminho a projetos alternativos de base nacional e regional, mais ainda dada a intenção explícita de ampliar o alcance dos mega-acordos ao âmbito multilateral, aplicando seus conteúdos à totalidade de movimentos mundiais do grande capital em todas as suas formas⁴. Em termos mais particulares, a participação de países latino-americanos nos dois mega-acordos - com tudo que representam e promovem -, seguramente dificultarão não apenas os vínculos entre esses países e os demais da região, como também a marcha de distintos mecanismos integradores na América Latina e o Caribe e, particularmente, da Comunidade de Estados Latino-Americanos e Caribenhos, em cujo interior se acentuarão as diferenças entre as visões e estratégias que até hoje coexistem em seu âmbito. ⏪

4 Sobre isso, tanto os Estados Unidos como a União Europeia declararam sua intenção de, uma vez realizado o TISA, pudesse ser transferido à OMC, para sua aplicação ao conjunto da economia mundial. Por um lado, em um memorando da Comissão Europeia (Negotiations for a Plurilateral Agreement on Trade in Services, Memorando, 15 de fevereiro de 2013) se propõe que “Em termos da estrutura do acordo, consensuou-se que seria baseado no AGCS, com alguns artigos fundamentais do AGCS incorporados (incluindo as definições, o alcance, o acesso ao mercado e ao tratamento nacional, isenções gerais e de segurança). Isto, em geral, tornaria possível em uma etapa posterior integrar o acordo plurilateral no AGCS”. Por outro lado, Kirk Ron, Representante Comercial Norte-Americano, declarou o seguinte (Remarks by United States Trade Representative Ron Kirk at the Coalition of Service Industries, 2012 Global Services Summit, 19 de setembro de 2012): “O TISA apresenta novas e importantes oportunidades para examinar as conquistas dos acordos de serviços feitos até hoje; a consolidação dos elementos mais importantes e eficazes num único marco; e estender esse marco a um grupo mais amplo de países. O TISA também oferece um meio para construir um consenso internacional sobre as novas normas comerciais que algum dia poderiam ser introduzidas nas OMC”.

Acordos bilaterais de proteção ao investimento estrangeiro: A fragilidade da margem de manobra do Estado

M. Teresa Gutiérrez Haces

Diante da indiscutível proliferação de acordos de caráter multilateral e bilateral destinados a proteger as operações do investimento estrangeiro, muitas vezes em oposição aos interesses dos governos receptores de capital e das comunidades, é imprescindível analisar o conteúdo e as implicações a partir do enfoque da sociedade civil.

Sabe-se que, segundo a perspectiva das instituições econômicas internacionais, esses instrumentos têm como objetivo último estabelecer um maior e melhor ordenamento nas relações que se dão entre as empresas estrangeiras e os governos receptores do capital, no concernente à proteção do investidor em sentido amplo. No entanto, quando se analisa detalhadamente o sentido desses acordos, infere-se que esses instrumentos, aparentemente neutros, têm como propósito a consolidação de um regime internacional para a proteção do investimento estrangeiro. Neste, os investidores se convertem em cidadãos privilegiados de uma ordem jurídica internacional, desenhado para garantir uma proteção ilimitada ao movimento de capitais pertencentes

às grandes corporações, desafiando assim a autonomia dos governos nacionais. Nesse regime, as normas de proteção do investimento devem ser vistas como um conjunto de cláusulas desenhadas para neutralizar os governos em relação à instrumentação de políticas públicas sustentáveis (Schneiderman, 2008).

Historicamente, a proteção dos fluxos internacionais de capital esteve sujeita de uma ou outra forma a um crescente acúmulo de disposições, regras e procedimentos que constituem a essência de diferentes acordos internacionais que, de forma direta ou indireta, buscam dar maior segurança ao investidor. Ao longo dos anos, e em particular depois da instrumentação, em 1994, do Tratado de Livre Comércio da América do Norte (TLCAN), foram estabelecidos novos usos e costumes sobre como proteger o investimento estrangeiro (IE), apoiados principalmente pelos Acordos Bilaterais de Proteção do Investimento Estrangeiro (BIT, por suas siglas em inglês), assim como por diversos tratados de livre comércio (TLC) que contêm um capítulo que estabelece especificamente as regras de proteção ao investimento dos países signatários do acordo.

Esse processo se caracterizou, em um primeiro momento, por proteger os investimentos provenientes dos países industrializados que se estabeleciam nos países menos desenvolvidos; mas, com o tempo, essa tendência variou para

María Teresa Gutiérrez Haces é pesquisadora titular do Instituto de Pesquisas Econômicas da Universidade Nacional Autônoma do México. Email:teresinagh@gmail.com

dar lugar às empresas multinacionais dos países em desenvolvimento, muitos deles classificados atualmente como países emergentes¹.

O mencionado processo consolidou os direitos dos investidores, mas em termos gerais fez muito pouco por estabelecer responsabilidades para os mesmos no sentido de vincular as suas atividades com o desenvolvimento dos países receptores de capital. Ainda que este fato foi praticamente uma constante, somente em anos recentes se começou a considerar que deveria haver uma maior reciprocidade entre esse tipo de acordos e a responsabilidade social dos investidores (Gutiérrez Haces e Quintero, 2016).

No final da década de 1990, muitos dos governos dos países em desenvolvimento, e algumas das economias consideradas emergentes, iniciaram um processo de revisão desses acordos, buscando modificar ou criar novos modelos mais de acordo com a especificidade do país. Esse exercício buscava equilibrar mais racionalmente o que se outorgava com o que se exigia do investidor. Esse processo gerou normas alternativas para regular a IE, que passaram a fazer parte do que se denominam BIT e TLC de nova geração.

Oito anos depois de que estourasse a crise econômica de 2008, ainda eram feitas sérias perguntas e havia inumeráveis dúvidas não só sobre a idoneidade do paradigma econômico que representaram para a América Latina as políticas neoliberais, mas também sobre a vigência e eficácia das instituições econômicas internacionais, aquelas que durante décadas

1 Considera-se um país como emergente quando mesmo sendo uma economia em desenvolvimento, ou seja, que não alcançou o status de desenvolvida, experimenta um importante crescimento de sua atividade econômica, que se relaciona não só com o crescimento interno do próprio país, mas também com um incremento notável das relações comerciais com outros países.

trabalharam ombro a ombro com a ordem econômica internacional estabelecida desde a década de 1940.

A convivência entre instituições como o Fundo Monetário Internacional, o Banco Mundial, e a Organização Mundial do Comércio ilustra a cumplicidade entre as instituições da velha e da nova ordem, assim como a sua reticência comum a querer mudar o status quo que rege a economia mundial.

Nos últimos 30 anos, essas instituições foram desmantelando a margem de manobra dos governos, principalmente nos países em desenvolvimento, no referente à definição de suas estratégias de desenvolvimento, impondo paulatinamente mudanças econômicas e políticas de envergadura mediante a negociação de acordos de livre comércio e de proteção do investimento estrangeiro que conferem maior poder às empresas transnacionais.

Este artigo analisa a expansão de um projeto de longo alcance, solidamente reforçado desde a década de 1990, graças aos TLC e aos BIT, negociados nas Américas. Esse projeto está profundamente ligado ao surgimento de uma espécie de governo corporativo internacional no qual as empresas transnacionais e as instituições internacionais são atores-chave. Devido à complexidade de estabelecer um regime em grande escala para a proteção do investimento estrangeiro, nas últimas décadas o projeto avançou através da negociação de acordos de média escala, como são os acordos de livre comércio com cláusulas de proteção para os investimentos e acordos bilaterais que promovem a proteção do investimento estrangeiro. No entanto, com o fim da negociação do Acordo de Associação Transpacífico em 2016, e do Acordo entre a União Europeia e o Canadá, assim como o Acordo entre os Estados Unidos e a União Europeia, surgem claros indícios de que o processo de consolidação do Regime Internacional de Proteção do Investimento estrangeiro (RIPIE) avança com confiança.

O entusiasmo de muitos governos na negociação de um BIT, em lugar de um TLC, com um capítulo sobre investimento, se explica porque o processo de negociação e aprovação de um BIT resulta ser mais rápido que o de um acordo comercial. Tanto os negociadores como os legisladores preferem se concentrar em um tema único: a proteção do investimento estrangeiro, em lugar de examinar a complexidade de um acordo comercial de amplo espectro.

A análise de qualquer instrumento que busque a proteção do investimento estrangeiro revela um traço comum: a tendência a limitar o poder do Estado e lhe impor sanções por qualquer descumprimento flagrante de proteger o investimento estrangeiro, coberto por um BIT. Essa característica, se reflete, entre outros, no conteúdo das cláusulas relacionadas com a proibição aos governos receptores de impor qualquer requisito de desempenho aos investidores, o que implica limitar os governos no âmbito natural de suas ações.

Em consequência, a maioria dos governos receptores de capital dificilmente poderão pôr em prática políticas de desenvolvimento econômico que por seu conteúdo desobedeçam às prioridades das empresas transnacionais. Esse aspecto mina uma de suas funções primordiais: a capacidade de estabelecer políticas públicas que prevaleçam sobre os interesses particulares das grandes corporações.

Paradoxalmente, esse aspecto parece que não representou, para muitos dos governos latino-americanos, um argumento de peso para deter a negociação dos BIT. Nesse sentido resulta emblemático o caso do governo de Carlos Menem na Argentina, que assinou um número surpreendente de BITs, sem parar para considerar as consequências de seu conteúdo. De acordo com a informação publicada em 2015 pela UNCTAD, no World Investment Report, a Argentina e a Venezuela sofrem, juntas, o maior número de demandas nos mecanismos de arbitragem internacional.

O questionamento atual dos BIT em diversas partes do mundo, naturalmente, vai contra a tendência predominante nos últimos 50 anos, durante os quais os países desenvolvidos, e em especial suas grandes corporações, pressionaram abertamente através das instituições internacionais para que se estabelecessem normas claras e vinculantes que protegessem os seus interesses nos países em desenvolvimento.

Entre as tentativas mais recentes por estabelecer um RIPIE está o frustrado Acordo Multilateral de Investimentos (1995); a tentativa de incluir nos temas de Singapura da Rodada de Doha da Organização Mundial do Comércio (OMC) a proteção do investimento estrangeiro (2004); e o capítulo sobre investimento do também fracassado Acordo de Livre Comércio das Américas (2004).

Ainda que os BIT, junto com os capítulos sobre investimento nos TLC, em geral, refletiram os interesses corporativos dos países desenvolvidos nos últimos anos, os BIT não podem ser considerados um instrumento exclusivo dos países desenvolvidos, já que também representam uma ferramenta eficaz para proteger os interesses das empresas dos países em desenvolvimento. As empresas translatinas,2 vieram pressionando os seus governos para negociar os BIT com os países nos quais investem e estabelecem filiais. Esse fenômeno nos leva a afirmar que a discussão sobre o RIPIE deve ser analisada não só da perspectiva Norte-Sul, mas também Sul.

O Centro Internacional de Ajuste de Diferenças Relativas aos Investimentos

Um dos aspectos mais inovadores na negociação do TLCAN foi a inclusão de temas que não estavam estritamente relacionados ao comércio, como é o caso do Capítulo 11, que estabelece normas para o comportamento e o tratamento dos investimentos procedentes ou

não da América do Norte, e introduziu um mecanismo de arbitragem extraterritorial para resolver as controvérsias que surjam da violação das cláusulas relacionadas à proteção dos investimentos dos três países.

A inclusão desse capítulo significou o estabelecimento de um mecanismo ad hoc de resolução de disputas, que implicava recorrer preferencialmente a um dos órgãos criados para resolver as diferenças entre os governos: o Centro Internacional de Ajuste de Diferenças Relativas a Investimentos (CIADI/ICSID), criado pelo Banco Mundial em 1965, e a Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional (CNUDMI/UNCITRAL), estabelecida em 1976.

Um dos maiores logros do TLCAN foi permitir que as empresas demandassem o Estado diretamente (sem a necessidade de recorrer a uma nota diplomática) e que a sua demanda fosse ventilada em um mecanismo de arbitragem internacional, sem ter que recorrer às cortes nacionais do país demandado.

Dado que o mecanismo de solução de disputas é parte fundamental de um BIT, os governos estão obrigados não só pelo acordo, mas também muitas vezes por suas próprias instâncias legislativas, a cumprir com os compromissos de proteção dos investimentos de outro país.

Obrigações estipuladas no BIT e no TLC que, caso não se cumpram, servem como base para iniciar uma arbitragem internacional em matéria de investimento

1. Trato nacional: obrigação de outorgar ao investimento e aos investidores de um país do TLC um tratamento não menos favorável que o outorgado aos investidores e aos investimentos nacionais em circunstâncias semelhantes (artigo 1.102)
2. Trato da nação mais favorecida: obrigação de outorgar ao investimento e ao tratamento dos investidores um tratamento

não menos favorável que o outorgado aos investimentos e aos investidores de qualquer outro país (artigo 1.103)

3. Nível mínimo de trato: obrigação de tratar o investimento e os investidores de acordo com o direito internacional, incluído trato justo e equitativo (artigo 1.105)
4. Expropriação e compensação: as partes têm expressamente proibida a expropriação direta ou indireta, e a adoção de medidas equivalentes à expropriação de um investimento sem compensação (artigo 1.110)
5. Requisitos de desempenho: está proibido que as partes imponham certos requisitos ou normas, como a exigência de um certo nível de conteúdo local ou nacional de produtos ou sobre uma contratação (artigo 1.106)

Sem dúvida, um aspecto controverso na maioria dos BIT e dos TLC é a definição de investimento, a sua limitação e o seu âmbito de aplicação, que é particularmente amplo⁵. O investimento se define de tal forma que o termo abarca tanto o ato do investimento como os resultados do mencionado ato. A extensão das questões e das ações compreendidas nesse termo está na raiz da maioria dos conflitos que surgiram nos últimos anos. Isto se deve em grande medida à diversidade de questões que podem ser incluídas em sua definição, o que deu lugar a uma ampla classe de proteção jurídica dos investidores, o que facilita a interpretação dos casos que poderiam ser considerados uma violação.

Devido à diversidade das atividades cobertas, essa definição causou uma confusão considerável, principalmente com o termo “expropriação equivalente”, termo relacionado com as violações da cláusula de trato nacional (1.102), e da cláusula sobre trato de nação mais favorecida (1.103).

Um fator que explica o grande número de disputas é uma disposição legal no Capítulo 11 do TLCAN (1.110) que obriga o governo per-

dedor a indenizar a empresa que apresentou e ganhou o caso na moeda de um dos países do grupo de sete países, que incluem o Canadá e os Estados Unidos. Até a atualidade, todos os pagamentos foram realizados em dólares americanos (1.110, seções 3 e 4). Essa disposição se generalizou em todos os BIT e TLC posteriores.

Ainda que o mecanismo de arbitragem do CIADI não tenha sido originalmente criado para atender tantos e tão heterogêneos casos, como vem ocorrendo desde 1994, o crescimento exponencial dos BIT e dos TLC, depois dessa data, provém do TLCAN, o primeiro instrumento que conseguiu que os três países signatários aceitassem cumprir os laudos extraterritoriais e que abandonaram os princípios da Doutrina Calvo e, logicamente, que pagassem as indenizações às empresas reclamantes.

Cabe mencionar que os BIT, por sua própria estrutura, não consideram que um determinado país seja parte de um acordo multilateral ou regional como é o caso do MERCOSUR, o CARICOM ou o UNASUL, entre outros. Isso explica a razão de que nos acordos mais recentes como o TPP se optou por redigir um capítulo ad hoc sobre proteção ao investimento que poderia pôr em desuso os compromissos anteriores dos países signatários.

Críticas à arbitragem atual

Não existe um verdadeiro consenso em direito internacional sobre a orientação que deve ser dada à arbitragem em matéria de investimento. Existe uma multiplicidade de opções que aparentemente oferecem aos governos demandados e às empresas a possibilidade de eleger a instância que mais convier a seus interesses. No entanto, essas opções se reduzem a muito poucas quando se constata que o mecanismo de arbitragem não atua entre dois governos, mas sim entre uma empresa e o governo que recebe o investimento. Não são os governos os que elegem o mecanismo de arbitragem, mas sim a empresa que introduz a demanda.

Ainda que os mecanismos mais utilizados são geralmente o CIADI e o UNCITRAL, na prática o CIADI é a instância que realmente funciona como um mecanismo de arbitragem até o final do processo, enquanto que o UNCITRAL passa as demandas para o CIADI depois de um curto processo no qual se examina o caso; o UNCITRAL não arbitra, estritamente falando.

O CIADI, em particular, tem atualmente um déficit de árbitros e em ocasiões estes se encontram sobrecarregados pela tarefa. Em anos recentes, os países latino-americanos se queixaram de que muitos dos árbitros são muito alheios às realidades do país que examinam e que o predomínio de árbitros europeus e anglo-saxões produz um viés negativo no laudo.

Vinculado a isso, a maioria das deliberações é realizada a portas fechadas e em geral é difícil que o mecanismo aceite a proposta de uma ou de várias testemunhas, sob a figura legal conhecida como *amicus curiae*.

Os padrões interpretativos geralmente são muito claros para as empresas que demandam, por trás delas existe uma equipe de assessores legais sólida e naturalmente custosa, o mesmo não se pode dizer sempre dos governos, geralmente pouco familiarizados com o jargão legal: expropriação indireta ou equivalente; nível mínimo de trato; trato nacional, lucro cessante etc. No entanto, dada a quantidade de demandas contra os governos, em anos recentes foram se conformando equipes de defesa muito mais sólidas que as que existiam a meados da década de 1990.

Sem dúvida, o aspecto mais surpreendente da arbitragem extraterritorial se refere à natureza dos aspectos considerados como contenciosos e, por tanto, sujeitos de uma controvérsia empresa/governo que pode originar a demanda de um investidor. A conduta dos governos locais, a determinação de um recurso natural como um bem comum e não exclusivamente como um recurso não renovável, o protesto de uma comunidade que impede que uma empre-

sa opere etc., são alguns dos novos sujeitos que exigem uma mudança de geração de novos árbitros, mais sensíveis às problemáticas atuais e não só versados no direito corporativo.

Reflexões finais

Os BIT não são ferramentas infalíveis para atrair o investimento estrangeiro. Os governos podem negociar e aplicar os BIT até a saciedade, sem que dê lugar a grandes investimentos dos países com os quais foram negociados os acordos. As condições macroeconômicas, um marco normativo claro, instituições públicas saudáveis, boa infraestrutura e o investimento no desenvolvimento tecnológico são mais importantes para os investidores.

Está claro que os governos cedem voluntariamente jurisdição quando negociam esse tipo de acordos. Ironicamente, enquanto que os governos se põem uma camisa de força, quando aceitam esses acordos, as empresas impõem regras de atuação que lhes permitem localizar e reposicionar-se com base em critérios de competitividade e de benefícios, sem levar em consideração que as suas ações poderiam destruir o tecido social de uma comunidade.

Nem todos os países deveriam negociar um acordo, especialmente aqueles que carecem de uma estrutura institucional sólida ou não estão dispostos a aceitar o custo de uma denúncia e indenização. Nos últimos anos, países como a Rússia e a Argentina se negaram a aceitar parte desse compromisso. Pelo contrário, o Canadá e o México cumpriram pontualmente as estipulações do mecanismo do TLC, e a criação de um clima de aparente estabilidade para as empresas da América do Norte. No entanto, o mencionado cumprimento não garante um maior investimento. Outros fatores que podem desviar o investimento para o que poderia se chamar de seu destino natural; por exemplo, nos últimos anos, as companhias estadunidenses e canadenses estiveram exportando o seu capital para a China, em detrimento de seu sócio no TLCAN: o México.

A acusação de atos “equivalentes à expropriação” obrigou os governos a voltar atrás nas políticas públicas que no passado eram consideradas atos de soberania. Em virtude dos BIT, os governos não têm o direito de exigir que o investimento coincida com as suas prioridades de desenvolvimento econômico ou orientar-se pelo bem comum. A longo prazo isso desestimula qualquer tipo de política pública que poderia impor certos requisitos de rendimento do investimento estrangeiro.

É difícil antever como os conflitos que surgiram com os TLC e os BIT vão se desenvolver, mas está claro que esses conflitos são o resultado da regulação internacional que não considerou os impactos sobre os países, os governos locais e a sociedade civil.

Neste artigo se descreveu como o estabelecimento de diversas instituições internacionais e a assinatura dos TLC e dos BIT fazem parte de uma tendência generalizada entre os governos e as empresas dos países desenvolvidos de disciplinar os estados economicamente mais fracos que tradicionalmente estabeleceram certas medidas protecionistas.

Aqui foram analisados os mecanismos que permitem que as empresas estrangeiras tomem decisões unilaterais sobre a sua localização e comportamento. Também se enfatizou como a quase ausência de políticas públicas que façam frente aos conflitos decorrentes dos TLC e dos BIT devem ser revertidas.

O fato de que nos últimos anos o CIADI e o UNCITRAL se converteram em uma espécie de modelo para as demandas sobre investimento, obriga a América Latina a continuar com o processo de revisão que foi iniciado em 2007 pela Bolívia e pelo Equador, o que implica a prática de um controle cuidadoso das novas propostas de investimento, assim como as descritas na OMC ou as incluídas em novos acordos comerciais negociados. ◀

Bibliografia

Gutiérrez Haces María Teresa, (2015). “Entre a observância dos Acordos de proteção ao Investimento e o direito de instrumentar políticas públicas de desenvolvimento na América Latina” em Álvarez Zarate, editor. Para onde vai a AMÉRICA LATINA a respeito do Direito Internacional dos investimentos? Universidade Externado de Colômbia, 2016.

(2009). “Presos Entre os Acordos de Proteção ao Investimento estrangeiro. O caso do Capítulo 11 do TLCAN”, em Alfredo Guerra Borges (coord.). *Desenvolvimento Econômico da América Latina e os Processos de Integração*. Século XXI Editores, México.

(2008). “As Tentativas de construção de um Regime Internacional de Proteção ao Investimento estrangeiro”. *América Latina em Movimento*, 438-439, pp. 49-56.

(2008). “Impacto do Capítulo XI do TLCAN Sobre a Estratégia do Investimento estrangeiro Dire-

to no México pela ótica do Pacto Federal”, em José Luis Calva (coord.). *A Agenda do Desenvolvimento 2006-2020*. UNAM e a Universidade de Guadalajara, México, Vol. I, pp.169-199.

(2004), “O Investimento estrangeiro Direto no TLCAN”. *Economia UNAM*. 3, pp. 30-52, setembro-dezembro.

Schneiderman (2008). *Constitucionalizar a globalização econômica*. Estudos em Direito e Sociedade. Cambridge.

Nações Unidas (2000). *Tratados Bilaterais de Investimento 1959-1999*. Nações Unidas, Nova York.

Vis-Dunbar Damon (2008). “Entrevista com Alejandro Faya-Rodríguez”. *Notícias sobre Tratados de Investimento*. Instituto Internacional para o Desenvolvimento Sustentável. Manitoba, 17 de julho.



Edição do Jornal Mensal do Sindicato dos Engenheiros no Estado do RJ

Acordos megarregionais e soberania alimentar

Natalia Carrau

Vivemos um momento de reestruturação das negociações comerciais no mundo todo. As transformações nas formas de produção global e o aprofundamento do poder das empresas transnacionais (ETN) promoveram, na evolução tecnológica e das comunicações, mudanças nas formas de negociar o comércio e criaram novos instrumentos para essas negociações.

Essas mudanças atualmente estão operando em diferentes acordos conhecidos como “megarregionais”. Os principais exemplos são o Tratado Transpacífico de Comércio Livre (TPP, na sigla em inglês), ou Acordo sobre Comércio de Serviços (TISA, na sigla em inglês), a Associação Transatlântica para o Comércio e o Investimento (TTIP, na sigla em inglês) ou o Tratado de Livre Comércio (TLC) entre o Canadá e a União Europeia. Assim como antes os TLCs e os Tratados Bilaterais de Investimento (TBI) foram construídos na lógica de acumulação capitalista a favor das ETN, hoje esses novos formatos de acordos reúnem novamente uma série de normas, regras e instituições alinhadas aos interesses dessas empresas e dos países centrais.

Todos esses instrumentos do capital transnacional são mais profundos no âmbito das regras existentes. São mais amplos porque incluem novas regras, requisitos e disposições, além de incorporarem novos “temas” considerados comerciais à agenda de negociação.

Natalia Carrau, pesquisadora da organização REDES - Amigos de la Tierra. Especialista em Política internacional, Acordos comerciais, Comércio internacional e Integração regional.

Após extensas análises sobre tais acordos, organizações e movimentos sindicais, sociais, ambientais, instituições e fundações especializadas constataram uma série de consequências e impactos. Alguns desses efeitos são especialmente preocupantes para o sistema agroalimentar e para a consolidação da soberania alimentar:

- **Expandem o interesse privado** ao incluir mais e mais atividades da vida humana na órbita do mercado convertendo-as em um produto comercializável e sujeito a negociações. Exemplo disso é a interpretação do TISA sobre as empresas e serviços públicos no qual se desconhece a função social e a orientação ao interesse público. Tanto as empresas como os serviços públicos que abastecem são essenciais para promover e consolidar a soberania alimentar.

- **As regras e normas favorecem a consolidação de sistemas agroalimentares orientados à exportação**, extração de matérias-primas e uso intensivo de pacotes tecnológicos. Além disso, não promovem a incorporação das assimetrias entre países. A abertura agressiva ao mercado de setores chave para os países em desenvolvimento é uma constante desses acordos, alinhados aos benefícios das principais ETN dedicadas aos cultivos extensivos para o agronegócio.

- **Prejuízos à soberania dos Estados** na elaboração e implementação de políticas públicas em áreas estratégicas como saúde, meio ambiente, trabalho, energia, telecomunicações etc. Tanto no TISA como no TPP, o Estado é obrigado direta e indiretamente a filtrar suas

normativas e abrir seus projetos de políticas à opinião das empresas (em especial as ETN). A incorporação de instituições de solução de controvérsias investidor-Estado acentua a perda de capacidade para regular ativamente em matérias de interesse público ou em setores estratégicos¹.

- **Novas imposições em matéria de Propriedade de Intelectual:** numa tentativa de homologar as regras impostas em matéria de Propriedade Intelectual, o TPP exige a adesão ao Convênio Internacional para a Proteção das Obtenções Vegetais (UPOV em sua revisão de 1991) que é sumamente exigente quanto aos prazos de vigência de patentes e exclui qualquer referência à utilização de sementes de colheitas de camponeses e agricultores. Essa exigência, tal como está acordada no TPP, privatiza ainda mais as sementes e a biodiversidade e constitui uma notável agressão à soberania alimentar dos povos.

A experiência demonstrou que esse tipo de instrumento não só acompanha a expansão das ETN como a promove e consolida. Ao mesmo tempo, aprofunda as assimetrias, questionando assim a democracia e tornando vulnerável a soberania dos Estados por meio do poder adquirido pelas ETN a partir desses acordos e das instituições que geram, especialmente os tribunais de solução de controvérsias.

1 A ameaça a que estão submetidos os Estados com os mecanismos de solução de controvérsias provoca o que alguns organismos passaram a denominar o “esfriamento regulatório”. O temor de que o Estado possa ser levado a julgamento num tribunal internacional provoca a retração da legislação e/ou que, no momento de se elaborarem leis e políticas, se considere explícita e diretamente e com especial atenção o possível prejuízo aos lucros das empresas, para evitar que estas submetam o Estado a um processo de arbitragem. A participação em arbitragens que transmitem uma “parajustiza” impõe altos custos econômicos e políticos aos Estados, inclusive quando estes têm oportunidades de vencer os julgamentos. O mero fato de enfrentar uma defesa é imensamente custoso. A assimetria em termos amplos entre Estados e ETN é outro dos elementos questionados nesses mecanismos que parecem beneficiar apenas o capital transnacional.

Cada vez mais, os debates em torno das negociações comerciais questionam e ressaltam o papel protagonista do capital transnacional, com as normas e regras impostas pelos acordos. A preocupação de como os acordos de liberalização comercial e investimentos estão impactando nos territórios via ações das ETN teve eco em muitos espaços da governança global, inclusive a Organização das Nações Unidas (ONU)².

Os questionamentos estão abrindo espaço para discutir outros instrumentos que permitam salvaguardar a soberania dos Estados e que, ao mesmo tempo, permitam julgar as violações aos direitos humanos. A discussão sobre como esses acordos negociados em segredo vulneram as competências dos Estados para garantir o gozo dos direitos humanos não é menor. O debate a respeito das ETN e as formas como impactam comunidades e territórios não só é necessário como urgente e reforça a necessidade de discutir as premissas sobre as quais são promovidos esse tipo de acordos.

Nesse sentido, é importante seguir e apoiar as iniciativas e propostas desenvolvidas pelas organizações e movimentos sociais para frear esse poder. Iniciativas que buscam equilibrar a balança e ceder lugar à supremacia dos direitos humanos. Um exemplo-chave disso é a proposta de criação de um Tratado Vinculante ligado à ONU³ que supere as iniciativas de tipo voluntarista e retórico e permita julgar as violações aos direitos humanos por parte das ETN. Essa é uma proposta concreta baseada na experiência de comunidades e afetadas pelos investimentos das ETN. ⏪

2 Por exemplo: Comunicado público “UN experts voice concern over adverse impact of free trade and investment agreements on human rights”, Genebra, 2 de junho de 2015. Disponível em: <http://bit.ly/1KM1uGZ>

3 Ver a Contribución Escrita de la Campana Mundial para Desmantelar el Poder Corporativo y Poner Fin a la Impunidad da primeira sessão de trabalho intergovernamental para elaboração de um instrumento juridicamente vinculante sobre empresas transnacionais e direitos humanos: <http://bit.ly/2c2T8C5>

A financeirização da natureza e suas consequências geopolíticas

Monica Bruckmann

A análise econômica e política dos recursos naturais nos conduz, inevitavelmente, a uma questão central do capitalismo contemporâneo: a financeirização da natureza que transforma os bens naturais em commodities, criando um vasto campo de acumulação financeira que cresce de forma espetacular.

A “financeirização da natureza” não só expressa sua mercantilização como também cria um novo campo de acumulação e valorização que se nutre da destruição acelerada dos recursos naturais e do meio ambiente, provocando danos irreversíveis aos processos geofísicos e à biosfera, com um impacto social de grande envergadura. A teoria neoclássica já dava sustentação à ideia da transformação da natureza em “capital natural”, associada a um “certo direito a contaminar”, por meio da criação de direitos de propriedade privada que oferecem a seus detentores uma garantia de renda combinada com mais-valia em capital¹.

Nas últimas décadas, as matérias-primas e recursos naturais, chamadas commodities pelo mercado financeiro, transformaram-se em um novo tipo de ativos que operam a partir

Monica Bruckmann é socióloga, professora da Universidade Federal do Rio de Janeiro, diretora de pesquisa da Cátedra UNESCO sobre Economia Global e Desenvolvimento Sustentável, REGGEN e presidenta da ALAI.

¹ Ver SERFATI, Claude. La mundialización bajo la dominación de las finanzas: una trayectoria insostenible (2010).

de uma dinâmica profundamente especulativa, estimulada pela desregulação desse setor como principal mecanismo para atrair investidores. Os dados revelam que já em 2008, antes do início da crise econômica mundial, 66% do mercado mundial de commodities estavam nas mãos de especuladores tradicionais e de um novo tipo de especuladores (fundos especulativos, companhias de seguros, bancos etc.). O processo de financeirização da natureza é acompanhado da expansão das multinacionais, transnacionais e empresas globais que operam no setor de mineração e produção de alimentos.

Esta dinâmica não se reduz ao âmbito comercial, mas se desdobra necessariamente numa política de gestão e de domínio das reservas mundiais. A maioria dos contratos de exploração e extração de recursos minerais firmados entre as empresas de mineração e os países latino-americanos possuem um marco regulatório que garante às companhias períodos longos de operação, que vão de 20 a 40 anos, e submetem os Estados e governos aos centros de arbitragem internacional que operam em consonância com as empresas transnacionais, condicionando, a partir de múltiplos mecanismos, a soberania dos países onde atuam.

O fracking e os golpes brancos na América Latina

A destruição acelerada da natureza e do meio ambiente, consequência de seu processo de financeirização, encontra sua expressão mais radical no início do século XXI, na produção de hidrocarbonetos não convencionais (shale oil e

shale gas) através da técnica de fracionamento hidráulico, mais conhecida como fracking. A humanidade nunca havia sido capaz de impactar tão profundamente os processos geológicos no planeta. A extração de hidrocarbonetos não convencionais das rochas porosas do subsolo requer a perfuração vertical em profundidades inéditas de 3.000 metros (a profundidade dos poços convencionais chegava a apenas 1.000 metros), de onde se realizam perfurações horizontais em várias direções, podendo chegar a uma distância de 1.600 metros. O fracionamento da rocha é feito pela injeção de enormes quantidades de água, areia e um composto de substâncias químicas que incluem ácidos, anticorrosivos, bactericidas, redutores de fricção e outros químicos cuja composição ainda é desconhecida pela opinião pública. É importante assinalar que, para cada perfuração pela técnica do fracking, são necessários de 100 a 170 mil litros de químicos, o equivalente de cinco a nove caminhões-pipa de grande porte. Apenas 20% desse composto retorna à superfície, com um potencial de devastação ampliado pela presença de substâncias contaminadoras do subsolo, como salmora, metais pesados e elementos radioativos, como o Radium 226, provenientes das rochas fraturadas; 80% do remanescente do composto químico permanece no lençol freático, contaminando os aquíferos, as reservas de água subterrânea, o solo e o subsolo.

Os dados mostram que mais da metade dos poços perfurados nos Estados Unidos entre 2011 e 2013 se encontravam em áreas de estresse hídrico², como, por exemplo, a bacia de Marcellus, na Pensilvânia, onde mais de 35% dos recursos hídricos destinados ao consumo dos municípios, ou seja, a se tornar água potável, foram redirecionados à indústria do fracking, provocando um impacto sem precedentes na saúde pública, numa região que já apresentava um estresse hídrico histórico acumulado.

² Segundo um estudo realizado pela organização não governamental norte-americana CERES.

Aos efeitos contaminadores dessa técnica é preciso associar outros de grande impacto ambiental e social, como a indução a terremotos nas regiões produtoras de hidrocarbonetos não convencionais, que elevaram a ocorrência de movimentos sísmicos de 21 episódios por ano, entre 1970 e 2000, a mais de 150 eventos anuais a partir de 2010. Isso significa que o índice de abalos sísmicos se multiplicou por mais de sete vezes como consequência direta do impacto geológico do fracionamento hidráulico e sua gravidade se ampliará como consequência do refracionamento dos poços que, ao caírem em desuso por sua baixa capacidade de produção, são submetidos a novos fracionamentos geológicos como mecanismo de renovar a capacidade de produção residual a baixo custo, aproveitando o investimento já realizado em sua instalação.

O cálculo dos impactos geológicos, ambientais e sociais do fracking ainda estão bem longe de mostrar a magnitude real de seu efeito devastador. As pesquisas realizadas até o momento indicam que as consequências deste procedimento ainda não se manifestaram plenamente e terão efeitos a longo prazo.

Por meio dessa técnica os Estados Unidos elevaram sistematicamente sua produção de petróleo de 5 milhões de barris por dia em 2009 para 9 milhões em 2012. No entanto, é a partir de 2013 que a produção em larga escala se eleva drasticamente, chegando a mais de 13 milhões de barris por dia em 2015³. A consequência disso foi uma queda abrupta do preço internacional do petróleo a níveis inferiores a US\$40,00 por barril. Processo que, paradoxalmente, significou também a crise da própria economia do fracking: se o preço internacional do petróleo abaixo de US\$90,00 por barril desestimulava a indústria dos hidrocarbonetos não convencionais, um preço inferior a US\$40,00 produziu a crise irreversível das principais empresas que operam nesse setor.

³ Evolução no tempo do panorama do petróleo nos EUA. Em: US Energy Information Administration.

Já no primeiro trimestre de 2016, a crise dessas empresas era evidente e, nos meses seguintes, várias delas decretaram falência e anunciaram sua renovação.

É pouco provável que a Agência de Energia e o Serviço Geológico dos Estados Unidos não soubessem da dimensão do impacto ambiental e social do fracking e, portanto, de seu caráter efêmero. As evidências nos levam a afirmar que a independência energética alcançada pelos Estados Unidos a partir da produção de hidrocarbonetos não convencionais tinha sabidamente um prazo determinado e fazia parte de uma estratégia para gerar uma leve recuperação econômica associada à imagem internacional de um novo ciclo de crescimento da economia norte-americana.

Essa guerra de expectativas gerada pelo fracking permitiu articular uma nova ofensiva política para desestabilizar os governos da região que, em alguma medida, se propuseram a realizar uma gestão soberana de seus recursos naturais. Não é por acaso que, em março de 2015, o presidente Obama declara que a Venezuela, país detentor da maior reserva mundial de petróleo no mundo, é uma “ameaça inusual e extraordinária” a sua segurança nacional, criando condições para uma intervenção militar nesse país. Também não é aleatório o fato de a crise política brasileira haver começado exatamente na Petrobras e que um dos primeiros decretos propostos pela direita brasileira, que articulou e conduziu o golpe de Estado parlamentar nesse país, seja a suspensão do regime jurídico que outorga à Petrobras a gestão exclusiva das reservas de petróleo do Pré-sal brasileiro que, como se sabe, poderiam tornar o Brasil um dos principais produtores de petróleo do mundo.

É importante assinalar que, durante todo o período de “autosuficiência energética”, os Estados Unidos não apenas não deixaram de importar hidrocarbonetos, mas ampliaram suas importações beneficiados pelo baixo pre-

ço do petróleo no mercado mundial. Isto significa que, durante todo o período do auge do fracking, os Estados Unidos ampliaram consideravelmente sua reserva estratégica de petróleo, fato relevante em termos geopolíticos.

À luz das consequências ambientais, geológicas e sociais do fracking, podemos afirmar que se trata da aventura mais perigosa e irresponsável gerada até hoje pela lógica do capital na tentativa de reconfigurar o mercado mundial de energia e os interesses geopolíticos dos Estados Unidos no plano mundial.

A mineração e o conflito social

A mineração é uma das principais causas de conflitos socioambientais na América Latina. Segundo a Comissão Econômica para América Latina (CEPAL), 35% desses conflitos ocorridos de 2007 a 2102 na região foram consequência da extração de ouro, 23% da de cobre, 15% da de prata, 5% da de molibdênio, e 22% da de ferro, zinco, urânio e de outros minerais⁴. Considerados esses mesmos dados por país, o Peru aparece em primeiro lugar em número de conflitos, seguido do Chile, Argentina, Brasil, Colômbia e México. A lógica do extrativismo articulado aos interesses das economias centrais e sem nenhum compromisso com projetos nacionais e/ou locais de desenvolvimento produziu, historicamente, um efeito combinado de: 1. perda de soberania econômica, política e de gestão dos recursos naturais pelos países da região; 2. devastação ambiental acumulada de grandes dimensões; 3. políticas de expulsão de povos locais, geralmente indígenas e camponeses, dos territórios onde há reservas importantes de recursos naturais e 4. um processo crescente de militarização dos territórios e criminalização dos protestos, como principais mecanismos para impedir excessos populares que ponham em risco a megamineração e os interesses das empresas

⁴ Fonte CEPAL, a partir dos dados do Observatório Latino-americano de Conflitos Ambientais (OLCA).

transnacionais que operam no setor, articulados aos interesses estratégicos dos países hegemônicos.

Esses conflitos ganham uma dimensão cada vez mais violenta, num processo em que a disputa pelos recursos naturais se apoia cada vez mais numa política de militarização dos territórios. Vale lembrar as consequências trágicas da intervenção militar das forças armadas peruanas na dissolução de uma manifestação popular pacífica protagonizada pelos indígenas amazônicos na região de Bagua: 12 meses de protestos sob a direção da Associação Interétnica de Desenvolvimento da Selva Peruana (AIDISEP) para exigir a revogação de decretos legislativos aplicados pelo presidente Alan García, que permitiam a mercantilização de territórios indígenas e camponeses para a exploração de petróleo, gás e minerais. Uma proposta de uma mesa de negociação com o governo feita pela AIDISEP foi respondida com a instauração do estado de emergência e da intervenção das forças armadas para a retirada de indígenas que bloqueavam as rotas de acesso à região, no dia 5 de junho de 2009. Como resultado dessa intervenção morreram 10 civis e 24 policiais. Pesquisas posteriores e um processo aberto pela procuradoria contra 16 oficiais indicam o uso desproporcional da força, “quando os indígenas só usaram armas rudimentares (lanças) de uso comum para se defender, objetos contundentes como pedras e paus”⁵.

Não se trata de um fato isolado. No caso peruano, o loteamento da Amazônia peruana, que representa mais de 60% do território nacional, para busca e exploração de petróleo e gás através de concessões de longo prazo a empresas transnacionais, que se elevou de 15% da superfície amazônica em 2004 a 75% em 2008⁶, foi acompanhado de crescente presença militar dos Estados Unidos no território

peruano. Entre 2004 e 2012 entraram no território 118 mil militares norte-americanos para realizar exercícios de treinamento no mar, solo e rios; treinamento antissubversivo e de inteligência com as forças armadas do Peru, Colômbia e Chile, países que fazem parte da Aliança do Pacífico, e exercícios de reconhecimento de terreno em zonas de alto conflito social⁷. Os deslocamentos militares se dirigiram a regiões de controle da bacia amazônica e de seus principais afluentes; aos principais portos peruanos (Callao, Salaverry, Paita, Chimbote e Ilo), de onde se embarca o petróleo, gás e minerais exportados pelo país, e às regiões de alto conflito social e de protesto (como o Vale do rio Apurímac e Ene, conhecido como VRAE).

Como já afirmamos há alguns anos, a disputa global por recursos naturais desenvolve estratégias multidimensionais de acesso, gestão e apropriação desses recursos em nível planetário que articula as empresas transnacionais como principais operadoras econômicas desse processo, políticas de militarização dos territórios, mecanismos diversos de criminalização dos protestos e dos movimentos populares, políticas de desestabilização das democracias na região, assim como instrumentos comerciais e políticos orientados a debilitar os processos de integração na América Latina.

As ameaças e os desafios da região nesta nova conjuntura de restauração conservadora no continente são muitas, mas também são diversas as possibilidades que surgirão das forças populares e transformadoras não dispostas a aceitar retrocessos políticos e sociais conquistados a partir de tantas lutas. ⚡

5 BRUCKMANN, Monica. Que les Péruviens pauvres arrêtent de quémander! Em: Le Monde Diplomatique, edição internacional, n. 666, setembro de 2009.

6 Segundo dados oficiais da Perupetro.

7 Estatísticas de elaboração própria a partir dos decretos legislativos de Autorização de Entrada de Militar Estrangeiro ao Território Peruano, disponíveis na base de dados do Congresso Peruano.

A Indústria farmacêutica vs saúde pública

ALAI

As empresas transnacionais do setor farmacêutico são objeto de críticas frequentes devido aos abusos de seu poder de mercado e inclusive corrupção. A questão é que a indústria de medicamentos não é como as outras, suas “leis de mercado” têm modalidades particulares. Em primeiro lugar pelo fato de terem um mercado cativo (pessoas que padecem de doenças ou são preocupadas com a saúde), uma clientela vulnerável, cujas decisões de compra não dependem tanto de seus gostos ou em muitos casos de seu real poder de compra, mas de quem receita os medicamentos (geralmente os médicos) ou da urgência de curar ou aliviar alguma doença a qualquer custo. Trata-se também de um setor em que a qualidade do produto pode estar ligada a situações de vida ou morte. Esse fato e a proteção de patentes são fatores que diminuem a concorrência.

Esse quadro confere à indústria farmacêutica um poder desmedido para fixar os preços de comercialização, não tanto proporcional ao custo real de produção, quanto em função do que o preço de mercado pode atingir. Os lucros estratosféricos dessas empresas transnacionais atestam esta realidade. As três maiores empresas mundiais: Novartis, Roche e Pfizer, somam uma entrada anual de 129 bilhões de dólares; o PIB de muitos países não chega nem perto dessa cifra.

Como exemplo flagrante do superfaturamento basta recordar o caso de Sofosbuvir, criado para tratar a hepatite C (doença que antes não tinha cura), que afeta mais de 170 milhões de pessoas no mundo e pode levar à morte. Há cinco anos Gilead Sciences dos EUA comprou a empresa Pharmasset por 11 milhões de dólares, com a patente do Sofosbuvir, medica-

mento cujo preço de venda se multiplicou por 100. Um tratamento diário durante 12 semanas chegou a custar até US\$84 mil dólares¹. Com a venda desse produto, em um ano a empresa recuperou seu investimento. Embora tenha baixado um pouco o preço, o medicamento continua inacessível a muitos doentes de hepatite C.

Cabe dizer que o fato de as camadas mais pobres não poderem pagar os preços elevados também não é uma preocupação para a indústria: os pobres são vistos como um mercado para vender os medicamentos mais comuns e baratos. Isso sem falar nas “doenças esquecidas”, aquelas que afetam principalmente setores pobres do Sul. A indústria farmacêutica não se empenha em pesquisar medicamentos para compensá-los, porque não os veem como uma opção rentável. É o caso, por exemplo, da doença de Chagas, sobre a qual se estima que apenas 1% de pessoas afetadas têm acesso à medicação.

Diante desse panorama de desamparo da população frente ao poder da indústria farmacêutica, corresponde ao setor público uma grande responsabilidade para aplicar as medidas e regulações necessárias de controle e equilíbrio do poder de mercado, a fim de garantir o direito humano à saúde, particularmente para os setores mais empobrecidos. Um sinal de alento nesse sentido foi a resolução no Conselho de Direitos Humanos da ONU este ano reafirmando que o acesso universal a medicamentos acessíveis, seguros, eficazes e de qualidade é uma condição para gozar do direito à saúde.

¹ Martin Khor, Access to medicines and the right to health and life. www.alainet.org/es/node/168961

O acordo reitera o chamado aos Estados para continuarem colaborando para desvincular o custo de novas pesquisas e desenvolvimento dos preços dos medicamentos, vacinas e diagnósticos, no caso de doenças que afetam principalmente os países em desenvolvimento e as doenças tropicais esquecidas. No outro acordo, se reconhece a necessidade de fortalecimento das capacidades dos Estados em matéria de saúde pública, mediante, entre outras medidas, a aplicação efetiva das flexibilidades reconhecidas para países em desenvolvimento no acordo da OMC sobre TRIPS (aspectos relacionados ao comércio dos direitos de propriedade intelectual), com a finalidade de reduzir o custo dos medicamentos. Por exemplo, no caso do estabelecimento de licenças obrigatórias para produção de medicamentos genéricos.

Na prática, porém, os países muitas vezes são pressionados a renunciar a esses direitos, particularmente se assinaram acordos comerciais. Tais acordos costumam incluir provisões “TRIPS plus” como um prolongamento do prazo das patentes e o sistema de disputas investidores-Estados que ameaça o uso de licenças obrigatórias e outras flexibilidades de TRIPS. O Tratado Transpacífico de Comércio Livre (TPP), caso seja ratificado, ampliaria por exemplo as patentes para as novas drogas biológicas (resultantes da biotecnologia), que por si só costumam ser muito mais caras. Além disso, prevê que os países em desenvolvimento que forem signatários devem adotar, a curto prazo, as mesmas regras de patentes aplicáveis aos países desenvolvidos.

Respostas regionais

Na América Latina se está buscando diversas respostas a esses desafios. Por exemplo, em 2010, o Ministério da Saúde do Peru lançou um Observatório de Produtos Farmacêuticos (<http://observatorio.digemid.minsa.gob.pe/>), em que os consumidores podem localizar onde comprar os medicamentos mais convenientes para seus tratamentos e a preços mais baixos. A medida contribuiu para reduzir os preços.

Uma das medidas mais efetivas é a compra pública agregada, que significa que o Estado negocia em massa a compra dos medicamentos que os serviços públicos de saúde mais necessitam, permitindo-lhe um maior poder de negociação com as empresas produtoras. Por exemplo, este ano o governo equatoriano comprou 326 medicamentos dos mais usados para o tratamento das principais causas de morte mediante um leilão inverso (ou seja, onde os vendedores aumentam e a oferta de menor preço vence), o que lhe permitiu uma economia de uns 320 milhões de dólares (e isso comparado com o preço mais baixo de venda na região de cada medicamento, o que representa uma economia muito maior em relação ao que pagava antes). O público pode acessar todo esse processo: <https://subastademedicamentos.compraspublicas.gob.ec/>²

Antes de lançar o leilão, o Equador realizou um estudo dos preços de todos os medicamentos mais essenciais na região e concluiu que uma mesma empresa farmacêutica vende o mesmo medicamento em diferentes países com variações de preços de até 300% ou inclusive 600%, em alguns casos. O estudo lhe permitiu fixar o preço referencial do leilão, já que normalmente as farmacêuticas não liberam este tipo de informação.

Sem dúvida essa vantagem aumentaria se vários países comprassem em conjunto, o que é possível no marco dos acordos de integração regional. Os países da América Central já possuem um mecanismo comum para a compra de aproximadamente 64 medicamentos básicos. E agora os países da América do Sul (ou vários deles) estão considerando a possibilidade de criar os seus. Para isso o Equador colocou à disposição da Unasul sua base de dados de preços na região.

Por sua vez, o Instituto Sul-Americano de Governo em Saúde (ISAGS), entidade da Unasul, está fomentando uma série de medidas para

² Ver também: Sally Burch, El poder das farmacêuticas y el derecho a los medicamentos. www.alainet.org/es/articulo/179977

esses propósitos. Além de promover uma compra pública agregada entre os países interessados e ampliar a base de dados de preços (a qual se tornará pública), se está elaborando um mapeamento das capacidades produtivas de medicamentos na região, em particular no setor público, com a ideia de que um país produtor poderia abastecer toda a América do Sul com um medicamento específico a um custo menor. Também existem iniciativas que apontam ao desenvolvimento de novos medicamentos para as doenças específicas da região, em particular as “esquecidas”.

Outras respostas que estão sendo trabalhadas regionalmente incluem: desenvolver vademecums farmacoterapêuticos no sistema de saúde pública (historicamente eram elaborados pelas empresas) com informação mais completa e objetiva para orientar os médicos; adotar legislações adequadas para fixar tetos aos preços de medicamentos, evitando o mal uso das patentes; homologar os sistemas de registro sanitário e controle de qualidade, que não têm por que ser distintos em cada país. No caso de medicamentos “biosimilares” (um equivalente de genéricos para os medicamentos biológicos), por serem mais complexos, existe a exigência adicional de assegurar que tenham a mesma qualidade, o que requer investimento em pesquisa prévia, que poderia ser conjunta.

Ameaças

No entanto, segue-se enfrentando diversos problemas. Um deles é a “judicialização da saúde” como explicou à ALAI, numa entrevista, a nova diretora executiva do ISAGS, Carina Vance. Os ministros de Saúde da região identificaram que é uma das principais ameaças aos sistemas de saúde, tanto para o uso racional de medicamentos, como para a sustentabilidade dos sistemas, afirmou. Por exemplo, há processos abertos por grupos de doentes que obrigaram o Estado a cobrir o custo de medicamentos patenteados, que não estão no quadro nacional de medicamentos, nem necessariamente são melhores, além do que o sistema

judicial não é capacitado tecnicamente para julgá-los. A Colômbia, em 2003, teve de gastar mais de 1 bilhão de dólares em demandas judiciais desse tipo. Em várias oportunidades se descobriu que os escritórios de advocacia ou ONGs que defendem esses grupos de pacientes recebem financiamento das empresas farmacêuticas transnacionais, o que constitui um claro conflito de interesses.

Ao mesmo tempo, com essas práticas os níveis de corrupção vão penetrando diversos estratos da sociedade. É o caso dos prêmios e incentivos econômicos que as farmacêuticas dão a certos médicos para receitarem seus medicamentos de marca, ou às farmácias que mais vendem seus produtos.

Também há tribunais nacionais que bloquearam o uso de medicamentos “biosimilares”, por demanda das empresas. Ou empresas farmacêuticas que decidem unilateralmente retirar um medicamento e substituí-lo por outro mais caro, como denunciou recentemente no Equador uma fundação que trabalha com pessoas hemofílicas.

Em resumo, a concentração de poder de mercado das transnacionais farmacêuticas representa uma ameaça direta ao direito à saúde. A única maneira de enfrentar efetivamente esse poder é com políticas públicas, que serão mais fortes se forem acordadas regional e internacionalmente. Todos os governos, independentemente da cor política, são afetados. Nesse sentido, é preocupante a tendência de alguns países à reprivatização dos serviços públicos, que reduziriam esta margem de manobra. E mais ainda dado o caráter do setor farmacêutico, poderia contribuir para afirmar o quadro de corrupção. Ainda assim, seria inadmissível seguir entregando maiores prerrogativas a essas empresas em nome do livre comércio ou de atrair investimentos estrangeiros. ⚡

As empresas de internet e as novas dinâmicas capitalistas

Sally Burch

Há décadas as corporações transnacionais, sua ingerência na governança global e abusos de poder estão na mira dos movimentos sociais. Os setores de mineração, petróleo, agroalimentação, farmacêutico, finanças estão entre os grupos que mais são objeto de monitoramento, crítica e mobilizações. Uma conquista importante a esse respeito é a decisão do Conselho de Direitos Humanos da ONU de criar um instrumento internacional vinculante, para as corporações transnacionais e outras empresas, com relação aos direitos humanos.

Apesar disso, esse tipo de atuação costuma deixar passar as corporações globais de internet, talvez porque as vejam como mais “amigáveis”, pela utilidade de seus serviços na vida cotidiana. Há dez anos esse setor é um dos que apresenta maior crescimento e concentração monopólica, com novas dinâmicas capitalistas cujo epicentro se localiza em Silicon Valley (Califórnia). Seus principais protagonistas - Google, Facebook, Amazon, Paypal, Uber, Microsoft e similares - expandem suas operações a cada vez mais áreas da

Sally Burch é jornalista da ALAI. O presente artigo é baseado em contribuições dos debates em curso no processo do Fórum Social de Internet e a Coalizão Just Net. (justnetcoalition.org).

economia e da sociedade, formando alianças com outros setores transnacionais, como parte do rápido processo de transição a um novo paradigma tecnológico que vai revolucionar nossas sociedades para melhor ou para pior.

Historicamente, a inovação tecnológica permitiu às sociedades humanas melhorar suas condições de vida. Mas quando o controle dessas tecnologias se concentra em poucas mãos, elas costumam se converter em ferramentas para controlar a própria sociedade, consolidando o domínio de determinados grupos de poder. É particularmente o caso de tecnologias aptas à organização social em larga escala, como as tecnologias digitais. Nas mãos da cidadania ou de sistemas públicos sob o controle democrático, poderiam trazer grandes benefícios, mas a tendência dominante é a privatização.

Por exemplo, as atuais tecnologias de vigilância com câmaras, sensores etc., não apenas servem para garantir a segurança de um determinado lugar. Ao armazenar dados que permitem identificar as pessoas (leitura de íris, reconhecimento de rostos) ou veículos (leitor de placas), outorgam a quem possui esses dados o poder de rastrear os movimentos e o comportamento das pessoas. Na au-

sência de um marco adequado de proteção de direitos, podem ser utilizados para outros fins, como a publicidade direcionada (segundo o que se vê nos depósitos), a discriminação (por exemplo para solicitar um emprego) e inclusive perseguição ou chantagem¹.

Essas redes digitais inteligentes têm certas características que as distinguem de tecnologias anteriores e justamente isso é o que favorece a concentração de poder. Em primeiro lugar, o “efeito rede” (ou seja, a concentração de usuários em torno das plataformas mais populares) favorece as maiores empresas que formam monopólios, absorvendo ou eliminando a concorrência.

Em segundo, a capacidade dessas redes de desviar o tempo e a distância permite que sejam controladas de forma remota. O indivíduo que interage com seu aparelho talvez encontre mais variedade de opções que com tecnologias anteriores, mas só pode escolher entre as permitidas pelo centro de poder remoto. Quando comunidades dão poder de decisão a esses centros, o problema é muito maior. Em todo caso, como primeira condição, implica entregar a essas empresas o conjunto de dados gerados, já que constituem sua principal fonte de enriquecimento (especialmente com a venda a anunciantes), mas sobretudo são a matéria-prima dos sistemas inteligentes que requerem alimentar-se de enormes quantidades de dados a processar e analisar.

1 Foram relatados casos de perseguição utilizando vigilância tecnológica, por parte da Monsanto, contra agricultores norte-americanos que não querem usar suas sementes e agrotóxicos. Ver por exemplo: BIN report, Farmer Who Defied Monsanto Mafia Beaten Down: Stalked, Terrorized, Ruined <http://bit.ly/2cd5zKp>

Um terceiro fator é que essas tecnologias inteligentes cada vez mais possuem controles ativos incorporados em seu próprio sistema,

como os algoritmos, que a maioria das vezes não podem ser vistos pelo usuário e cuja programação tende a favorecer os interesses de seus proprietários. Com a diversificação vertiginosa de aparelhos que contêm sistemas inteligentes, cuja explosão veremos na próxima década, esse problema se multiplicará quase infinitamente.

Controle corporativo

Tudo isso está ocorrendo, em escala mundial, principalmente por iniciativa dessas grandes corporações e em função de sua própria visão do futuro. E isso praticamente sem contribuições a partir de uma ótica de defesa do interesse público e muito menos submetendo-se a mecanismos democráticos de decisão ou voto. Poderia ser um problema administrável caso se tratasse de uma função limitada, como a comercialização digital ou serviços de chat. Porém, vai muito mais além, à medida que se abarcam e transformam setores inteiros - de transporte, educação, agricultura - ou inclusive comunidades inteiras, como é o caso das chamadas “cidades inteligentes”.

Efetivamente, com a transformação de urbes em “cidades inteligentes”, se trata de construir enormes sistemas quase-públicos, mas geralmente sob o controle corporativo com finalidade de lucro, para administrar os fluxos de tráfico, os sistemas de saúde e de comunicações, a rede elétrica, a água potável... Uma infinidade de funções antes administradas,

ou pelo menos regulamentadas, pelas autoridades públicas. Sua vantagem seria melhorar a eficiência e reduzir custos. Seu perigo potencial: a falta de controle democrático e de garantias de direitos; além disso, os dados compilados para otimizar a operação muitas vezes ficam como propriedade da empresa e não são devolvidos à cidade. Geram, ainda, vulnerabilidades quando a empresa não investe o suficiente em mecanismos de segurança dos sistemas e dados, para economizar.

Em diferentes setores de intervenção social surgem distintas expressões dessa problemática, que será muito difícil de enfrentar isoladamente. Apenas para nomear brevemente algumas: no campo do trabalho, a automação vista na indústria vai se ampliar a setores de serviços, com um impacto no emprego também de setores médios; com a “agricultura climaticamente inteligente”, os agricultores ficarão ainda mais dependentes das grandes empresas como Monsanto (que agora se funde com a Bayer), que está fazendo grandes investimentos em sistemas de dados e inteligência artificial (aliados, entre outros, com a Bill Gates Foundation). Em transporte, os carros de autocondução já estão na fase experimental em ruas e estradas; logo serão os ônibus e caminhões.

Se até agora se destacam as tecnologias digitais principalmente na comunicação, em pouco tempo abarcarão quase todas as áreas da ocupação humana. Mantendo-se sob o parâmetro de controle corporativo transnacional, será muito difícil enfrentá-lo de maneira isolada a partir de cada setor. Não é que essas tecnologias sejam ruins em si: ao contrário, utilizadas pelas comunidades humanas, poderiam trazer grandes benefícios. O desa-

fio é como recuperar esse controle, algo que dificilmente se poderá conseguir com lutas dispersas ou apenas no plano nacional. Requer uma abordagem global e multisetorial, onde um dos fatores ineludíveis é mudar o regime global de governança da internet. Mas falta pouco para realizá-lo². ◀



2 Um dos espaços que se propõe abordar de forma ampla é a iniciativa do Fórum Social da Internet (www.internetsocialforum.net).

Reflexões sobre 20 anos de luta contra o livre comércio na América Latina

Resistência ou alternativas?

Luciana Ghiotto

Em 1989 firmou-se o primeiro Tratado de Livre Comércio (TLC) do continente americano entre os EUA e o Canadá. Desde então testemunhamos o avanço desenfreado da agenda de liberalização comercial. O cenário de derrota dos anos 90 se apresentava como absoluto e definitivo. No entanto, ganharam visibilidade nas Américas diversas organizações sociais que consolidaram a ideia de que o livre comércio se opunha à construção de uma sociedade mais igualitária. Os movimentos sociais do continente (de camponeses, indígenas, sindicatos, ambientalistas, feministas, movimentos territoriais urbanos, grevistas etc.) identificaram os TLC como um dos eixos da reorganização capitalista contemporânea. Todas as organizações introduziram o tema da ALCA (Área de Livre Comércio das Américas) em sua agenda, fossem orientadas pelo antineoliberalismo, o bolivarianismo, o neodesenvolvimentismo ou o autonomismo.

Em 1997, nasceu a Aliança Social Continental (ASC) que rapidamente deu frutos: entre 1998 e 2005 se transformou num espaço de

Luciana Ghiotto é doutora em Ciências Sociais pela Universidade de Buenos Aires. É pesquisadora da FLACSO/RRII, membro da ATTAC Argentina e da Assembleia “Argentina mejor sin TLC”. Participou ativamente da Campanha Continental contra a ALCA. Colaboradora do Transnational Institute (TNI).

referência continental e global de luta contra o livre comércio. Os Encuentros Hemisféricos contra el ALCA, realizados anualmente em Havana, se tornaram um epicentro de construção da estratégia política continental. Mas o que esses espaços articulavam era a recusa: o Não à ALCA ultrapassou as especificidades temáticas e cosmovisões políticas das organizações. Após 2005, o que o repúdio à ALCA havia unido foi desarticulado pelos posicionamentos frente aos governos progressistas e pela priorização das agendas setoriais. Desse modo, a desarticulação passou a dominar e a ASC foi perdendo lentamente seu peso político e representatividade.

Analisemos o que ocorreu. Era simples identificar a ALCA como o “imperialismo norte-americano”: esta beneficiava essencialmente as corporações norte-americanas. Entretanto, hoje não vivemos o mesmo cenário que durante as negociações do acordo. E isso não quer dizer que os EUA tenham perdido sua força. O projeto do Tratado Transpacífico de Comércio Livre (TPP), em que concorre com a China na liderança do Pacífico, demonstra isso. O TPP foi identificado pelos movimentos como uma nova grande ameaça, especialmente pelas exigências de “coerência regulatória” e pelas inovações em investimentos e propriedade intelectual. Além disso, a vocação do TPP é expandir o alcance dessas cláusulas a novos acordos comerciais que se firmarem na região.

O TPP entra pelo Pacífico, especialmente via bloco da Aliança do Pacífico. Pelo lado Atlântico, o tema se torna mais complexo. Aí está o Mercosul, que há pouco tempo sustentava uma agenda orientada à indústria local e ao fortalecimento da “burguesia nacional”, com um discurso mais antiamericano. No entanto, desde 2012, o Brasil, pelas mãos de seus grupos econômicos “nacionais”, começou a articular a assinatura de um tratado com a União Europeia (UE) e o novo governo na Argentina lhe permite agora avançar nesse sentido (com o apoio do Uruguai e do Paraguai). Com a UE, mais um ator entra em cena. Mas não se pode esquecer que os países da Aliança do Pacífico, mesmo se identificados com os interesses norte-americanos, já assinaram Acordos de Associação com a UE.

Num terceiro plano, os países bolivarianos da ALBA até agora resistiam a assinar algum TLC. Porém, a queda no preço das commodities precipitou novas definições mais claramente pragmáticas. Há dois anos o Equador aderiu ao Acordo de Associação¹ com a UE, que já havia sido assinado pela Colômbia e Peru (adesão ainda não ratificada pela Assembleia Nacional). Entretanto, o discurso do próprio Rafael Correa continua sustentando que o firmado com a UE “não é um TLC”.

E a China? Outro ator ainda mais novo que sobe à cena. Desde 2012 a China desenvolveu uma estratégia de inserção de suas empresas

estatais no continente americano, especialmente em setores extrativistas e de infraestrutura. O governo chinês também foi a última salvação para os países atados ao vai e vem do preço das commodities, como a Venezuela e o Equador com o petróleo, o Brasil e a Argentina com a soja. Quanto a seu interesse na América Latina, a China já firmou TLC com o Chile e o Peru e hoje a Argentina também se inclui na lista dos interessados.

Esta descrição do cenário recente demonstra que assinar um TLC não é só uma estratégia norte-americana. Também é da União Europeia, da China, do Japão e de todas as grandes ou médias potências. O impulso dos TLC responde aos novos modos de internacionalização do capital e da divisão internacional do trabalho a partir da constituição das corporações transnacionais. Todas as empresas concorrem entre si e devem garantir baixos custos de produção e mercados para o consumo de seus produtos. Trata-se de produzir barato e vender ou morrer, isto é, quebrar como capitalista individual. E todos os Estados se veem beneficiados pelo fato de suas empresas irem bem, porque assim garantem a entrada de dinheiro pela via dos impostos, a geração de emprego e, com isso, a governabilidade interna. Dessa forma, a experiência dos últimos 40 anos nos permite deixar de identificar “os malvados” do livre comércio por trás de uma ou outra bandeira: com o livre comércio as empresas mais poderosas competem entre si e garantem seus lucros.

Trazer as alternativas de volta ao debate

Quando derrotamos a ALCA tínhamos uma tarefa clara, ainda que não fosse simples: construir a integração alternativa. Mas enquanto desmantelávamos virtualmente a ASC e discutíamos se a integração deveria ser feita pelos Estados, povos ou comunidades; se deve-

1 A UE não assina TLCs, mas Acordos de Associação (AdA), devido a sua própria estrutura de negociações. No entanto, as cláusulas de um acordo deste tipo são similares às incluídas nos TLCs, inclusive ao não incorporar um capítulo de solução de conflitos nem remeter à arbitragem internacional. De qualquer maneira, a UE passou a renegociar seus AdA, por exemplo, com o México e o Chile, com o objetivo de incluir estes capítulos.

ria ser com dólares, na base da troca ou com uma moeda regional; se primeiro se deveria tomar o Estado ou construir o poder popular; se o capitalismo nacional é um passo em direção ao socialismo ou se é possível construir espaços socialistas no interior do capitalismo, a agenda livre-cambista avançou. E não pudemos ou não soubemos construir as alternativas. Claro que imaginar e realizar sociedades alternativas no marco das relações sociais capitalistas, que nos atravessam como sujeitos, não é uma tarefa fácil. Mas apesar da urgência, não estivemos à altura do momento histórico herdado das lutas e convulsões sociais do final dos anos 90 e princípios do século XXI.

Hoje a ideia que ganha espaço é a de que o livre comércio é a única opção. Não há alternativas, nada se discute, não há análises possíveis. Os Estados que debatiam aprofundar as relações comerciais de complementaridade e criar uma arquitetura financeira regional, hoje competem para colocar suas exportações. O resultado da desintegração é a concorrência e a exacerbação dos nacionalismos. Agora continua livremente a corrida pela desregulação e a liberalização, parte essencial da reprodução do capitalismo.

Os próximos anos revelarão uma tendência ao isolamento (econômico e financeiro) dos países que não firmem TLC, com pressões para que se somem aos processos liberalizadores. Nesse contexto, os movimentos fazem o que sabem fazer: resistir. A defensiva é sempre um lugar cômodo, onde muitos estão de acordo. Voltamos a dizer Não ao livre comércio, porque conhecemos seus efeitos. Porém, seremos capazes de continuar os debates sobre as alternativas políticas?

A concentração e internacionalização do capital dos últimos 40 anos colocam em tensão

a ideia de desenvolver uma construção política alternativa a partir de uma ótica centrada no Estado. Hoje entendemos que os Estados não são entes autárquicos e o objetivo de construir um “capitalismo nacional” é uma ilusão. Os Estados se movem no ir e vir da reconfiguração capitalista mundial e não podem se fechar sobre si mesmos. A globalização nos permite reconhecer o capital em toda sua crueza: como uma relação social global de exploração e dominação. Fica para as organizações sociais a tarefa de pensar alternativas, colocando no centro da análise os perigos que o livre comércio pode significar para a vida humana e o meio ambiente, mas sem opor a isso a ideia de que podemos nos salvar como Estado-nação individual fechando as fronteiras comerciais. A discussão não pode reproduzir cegamente velhas fórmulas que tinham a ver com pactos de governabilidade ou, de forma mais crua, com a paz entre classes. O novo contexto, as novas agendas, nos propõem a urgência de pensar não a partir da ótica dos Estados, mas da crítica do existente. ⚡



Uma jornada continental para retomar a ofensiva popular

Rafael Freire Neto

Os movimentos sociais de nosso hemisfério estão vivendo um momento crucial. As forças conservadoras e reacionárias do continente lançaram uma ofensiva de direita em toda a América, incluindo fórmulas eleitorais como na Argentina, o golpe de Estado em Honduras, Paraguai e Brasil e desestabilização e rupturas das instituições em outros países. Nesse novo cenário, querem impor ao sindicalismo e aos movimentos sociais a lógica de “negociar para perder menos”. Este seria um caminho totalmente equivocado para as camadas populares. A resistência deve ser parte do relançamento do ciclo progressista, superando suas limitações. Temos muito a defender e muito mais ainda a conquistar.

Em novembro de 2005, em Mar del Plata, Argentina, culminou uma longa jornada de lutas contra o projeto da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) impulsionado pelo governo dos EUA. Em torno da ALCA, os 34 países envolvidos negociavam um conjunto de cláusulas que levariam à precarização das condições de trabalho, à privatização de serviços, ao bloqueio de políticas de desenvolvimento

nos países da América Latina e ao aprofundamento de sua dependência em relação a Washington. Com a ALCA o governo norte-americano queria estender o TLCAN (o Tratado de Livre Comércio que abarca os EUA, o Canadá e o México) a todo o continente. Com esse antecedente, tínhamos uma experiência clara em pleno desenvolvimento, mostrando que o livre comércio era negativo para os trabalhadores dos três países envolvidos.

Por isso, o sindicalismo do continente se mobilizou rapidamente para questionar o que estava sendo negociado. Realizamos a primeira manifestação quando se produziu uma rodada de negociações em Belo Horizonte, Brasil, em 1997. Em 2005, essa luta chegou a seu ponto mais alto e saímos vitoriosos. Para alcançar esse resultado foi fundamental o fato de terem avançado em muitos países as posições progressistas na sociedade civil e em espaços governamentais. A derrota da ALCA refletiu a ascensão social e política de posições progressistas.

Barramos a ALCA e isso propiciou um ambiente de iniciativas de integração regional como a UNASUL, a CELAC e a ALBA e um renovado Mercosul. Finalmente, a pressão de nossos povos fez com que o próprio governo dos EUA

Rafael Freire Neto é secretário de Política Econômica e Desenvolvimento Sustentável da Confederação Sindical de Trabalhadores e Trabalhadoras das Américas (CSA).

reconhecesse o fracasso de sua política de bloqueio a Cuba e iniciasse um processo para restabelecer as relações. Foi também a pressão regional que em 2009 repudiou a intenção do governo colombiano, na presidência de Álvaro Uribe, de ampliar a presença militar norte-americana; e foi a ação regional que criou as condições para que uma nova negociação entre o governo e as FARC tomasse um rumo, após quatro anos de tentativas.

Em diversos países vimos a negociação coletiva avançar e a organização sindical se fortalecer. Em alguns houve melhoras substanciais em termos de salário mínimo e formalização do mercado de trabalho, recuperando inclusive a seguridade social. Em vários casos foram realizadas políticas agrárias e agrícolas que fortaleceram o campesinato. Políticas sociais de novo cunho permitiram retirar grandes contingentes da fome e da pobreza. Em diferentes países houve avanços nos direitos da mulher, dos afrodescendentes e dos povos originários, da juventude da população LGTB.

Não é hora de recuar

Visto dessa perspectiva, a impressão era de se estar numa fase bem diferente dos anos 1990. Seja em termos geopolíticos ou de política regional, de coesão das sociedades ou de direitos sociais e civis. E de fato estivemos, mas não plenamente. Expliquemos o porquê.

Em primeiro lugar, ainda que em muitos países tenha havido avanços, em outros a conjuntura continuou dominada pela agenda anterior, do neoliberalismo e o livre comércio. Em Mar del Plata a ALCA foi derrotada, entretanto, nos anos seguintes, essa estratégia

avançou nos países onde encontrou eco em acordos bilaterais de livre comércio (Chile, Colômbia, Peru) ou sub-regionais (América Central e República Dominicana).

Mas houve um segundo aspecto que nos fez questionar muito. No novo cenário, em que vários países ensaiaram a superação do neoliberalismo, as forças governamentais, para garantir a governabilidade institucional, desvirtuaram o papel dos setores sociais e, em particular, do movimento sindical. Quer dizer, havia avanços sociais em alguns aspectos e estancamentos, e inclusive retrocessos, em outros.

Essa estratégia da governabilidade fez com que fossem ficando pelo caminho um conjunto importante de reivindicações sociais bem caras aos setores populares. Foram poucos os países onde se avançou no reconhecimento e promoção das liberdades sindicais. Em geral, os governos buscaram a sustentação econômica de seus modelos pós-neoliberais num aprofundamento de estratégias que se enfrentavam a reivindicações sociais dos povos originários ou entravam em contradições com questões ambientais sensíveis.

E, se os indicadores sociais melhoraram em vários países, não houve grandes transformações estruturais que garantissem a permanência dessas conquistas. É assim que, quando as forças conservadoras e reacionárias conseguiram retomar a iniciativa, se encontraram frente a experiências com grandes contradições, com muitos flancos por onde ser atacadas, e que, em vários casos, o povo tinha dificuldade de defender como suas.

Mas, a conjuntura da luta contra o neoliberalismo e pela democracia, que teve seu ponto alto na derrota da ALCA em 2005 e

teve efeitos positivos em vários países, não está concluída.

Afirmamos isso porque, por um lado essas forças políticas da direita não têm um programa econômico e social que possam contrapor à agenda dos povos, tal como fizeram nos anos 1980/90 com o auge do neoliberalismo. Agora buscam aproveitar as contradições e debilidades do campo popular.

E ao mesmo tempo, por outro lado, as forças sociais e sindicais hoje estão muito mais organizadas, coesas e mobilizadas que nos anos 1990. E mais, grandes contingentes da população experimentaram recentemente conquistas reais em suas condições de vida e trabalho. Sabem que é possível melhorar os níveis sociais, que isso não é uma utopia. Têm conquistas para defender e foram geradas novas expectativas de melhorar.

Por isso, apesar da ofensiva da direita econômica e política em nossos países, não é hora de retirada, nem de recuo, nem de uma tática - como a que vemos em outras latitudes no sindicalismo internacional - de “negociar para perder menos”. Atravessamos uma conjuntura que mostrou condições de ter conquistas sociais e políticas importantes para o povo.

O grande desafio que nos colocamos no Encontro Hemisférico Derrota da ALCA - 10 anos depois, em Havana, Cuba, no final de 2015 - foi justamente o de criar as condições organizativas e programáticas para uma ampla unidade popular continental em defesa da democracia e contra o neoliberalismo em suas facetas mais agressivas, os novos tratados de livre comércio e a ação das multinacionais.

Conseguimos no início deste século e podemos conseguir novamente se superarmos as limitações e as deformações sofridas pelos avanços progressistas da conjuntura regional.

Por isso, trabalharemos com todas as nossas forças e energia, ao lado de outros movimentos e organizações sociais, pela Jornada Continental pela Democracia e contra o Neoliberalismo.

No dia 4 de novembro de 2016, devemos gritar a uma só voz: Nenhum passo atrás!

Os povos continuam em luta por nossa integração, autodeterminação e soberania, contra o livre comércio e as transnacionais! ⚡



Jornada continental pela democracia e contra o neoliberalismo

Uma década após a derrota da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), nosso continente enfrenta uma nova ofensiva neoliberal.

Essa ofensiva se expressa na radicalização das diferentes formas de apropriação e espoliação dos direitos dos povos e em ataques às populações originárias, camponeses, trabalhadoras/es, mulheres, jovens e à diversidade racial, cultural e sexual, que depois de lutas e resistências recuperaram sua capacidade de protagonizar os processos de mudanças e transformações na região.

Além disso, os golpes de Estado consumados no Haiti (2002), Honduras (2009), Paraguai (2012) e Brasil demonstram que o mercado que domina nossas vidas quer acabar com o processo recente de transformação protagonizado pelos povos que resultou em mais direitos para todas e todos, maior inclusão social, soberania sobre seus territórios e bens comuns e mais formas e ferramentas democráticas para o exercício político e da participação popular.

Todas e todos nós, participantes e herdeiros das lutas contra os regimes militares na América Latina e o Caribe e a violência institucionalizada dos Estados, que nos levantamos em todo o continente contra a agenda de livre comércio, privatização, exclusão e pobreza representada pelo derrotado projeto neocolonial da ALCA e que buscamos construir res-

postas para o “Outro Mundo Possível” a partir de nossas resistências, hoje declaramos: não deixaremos que se instale em nosso continente um novo ciclo de ditaduras, impostas por poderes executivos, judiciais e legislativos a serviço dos interesses do mercado capitalista.

Os princípios da solidariedade e do internacionalismo nos unem, assim como a certeza da necessidade de uma transformação sistêmica contra o capitalismo, o patriarcado, o colonialismo e o racismo.

Estamos diante de um novo momento para retomar a ação unificada dos povos das Américas e nos opor aos que insistem em sua agenda de destruição, desintegração e exclusão.

Chamamos as diversas organizações, movimentos e expressões sociais comprometidas com a transformação social a avançar nesse processo de articulação e ocupar as ruas de Nuestra América no dia 4 de novembro de 2016 e gritar a uma só voz:

8 de julho de 2016

Nenhum passo atrás!

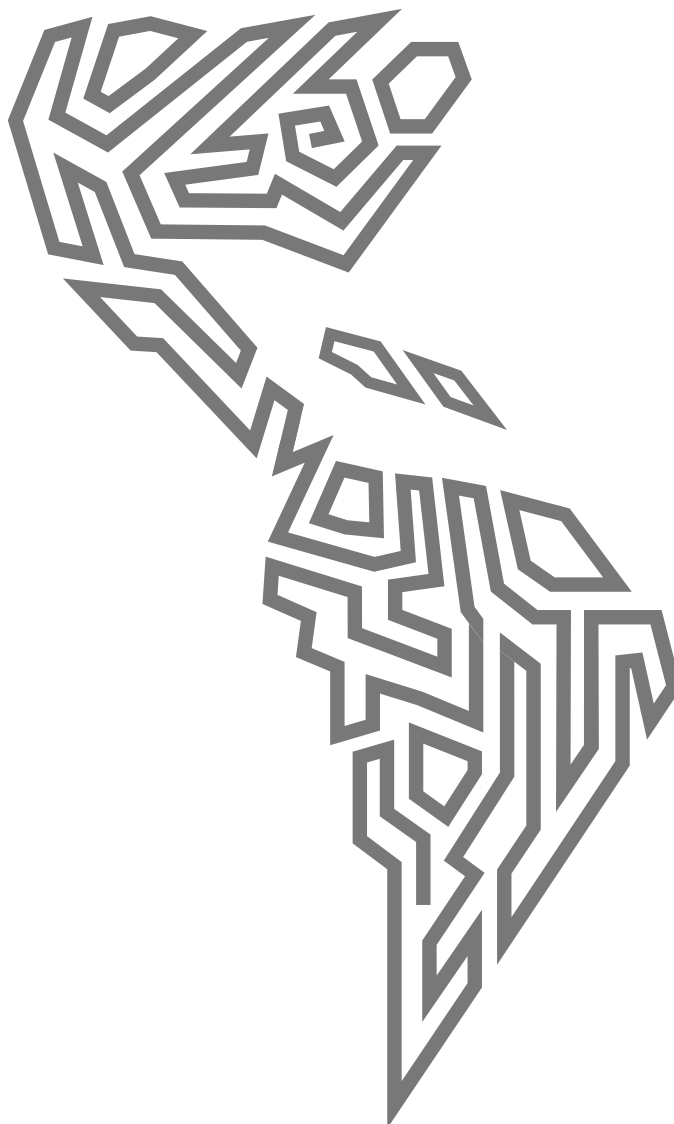
Os povos continuam em luta por nossa integridade, autodeterminação e soberania, contra o livre comércio e as transnacionais!

#JornadaContinental

seguimosenlucha.wordpress.com

facebook.com/Jornada-Continental-por-la-Democracia-y-contra-el-Neoliberalismo

Organizações que se unem ao chamado: Confederação Sindical de Trabalhadora/es das Américas, Coordinadora Latinoamericana de Organizaciones del Campo/ Via Campesina, Marcha Mundial das Mulheres, Amigos da Terra América Latina y el Caribe, ALBA Movimientos, Centro Martin Luther King, Capitulo Cubano de ALBA Movimientos, Jubileo Sur/ Américas, PIT-CNT Uruguay, Internacional de Servicios Públicos, Campaña para Desmantelar el Poder das Transnacionales. <



**Publicação internacional de análise e
opinião da Agência Latino-Americana
de Informação (ALAI)**

ISSN No. 1390-1230

Diretor: Osvaldo León

ALAI: Endereço postal
Casilla 17-12-87, Quito, Equador

Sede no Equador:
Av. 12 de Octubre N18-24 y Patria
Of. 503, Quito, Equador
Tel: (593-2) 2528716 / 2505074
Fax: (593-2) 2505073

Site: <http://alainet.org>

Redação:
info@alainet.org

Assinaturas e publicidade:
alaiadmin@alai.net.org

ALAI é uma agência informativa sem
fins lucrativos constituída em 1976
na província de Quebec, no Canadá.

517

Edição em espanhol
setembro 2016
Ano 40, 2ª temporada

Edição em português
outubro 2016

As informações contidas nesta publicação podem ser
reproduzidas desde que devidamente mencionada a fonte
com o envio de uma cópia à redação.

As opiniões contidas nos artigos assinados são de estrita
responsabilidade de seus autores e não refletem
necessariamente o pensamento da ALAI.

**Assinatura da versão impressa
em espanhol** (10 números anuais)

	Individual	Institucional
Equador*	US\$ 34	US\$ 40
América Latina	US\$ 60	US\$ 80
Outros países	US\$ 75	US\$ 140

Como assinar:

www.alainet.org/revista.phtml
São aceitos pagamentos pela Internet



Senge-RJ

Sindicato dos Engenheiros no Estado do Rio de Janeiro
<http://www.sengerj.org.br>

O Sindicato dos Engenheiros no Estado do Rio de Janeiro (Senge-RJ) completa, neste ano de 2016, 85 anos de lutas por uma sociedade justa, igualitária e inclusiva, pela democracia e pela soberania nacional. Fundado em 22 de setembro de 1931, foi o primeiro sindicato da categoria, então chamado, por atuar em âmbito nacional, de Sindicato Central dos Engenheiros. Sempre com sede no Rio de Janeiro, em 1978, após trabalhar ativamente em conjunto com os movimentos sociais para o fortalecimento do movimento sindical em todo o país, passa a representar os profissionais do estado como o Sindicato dos Engenheiros no Estado do Rio de Janeiro (Senge-RJ). Saiba mais: www.senge-rj.org.br

Av. Rio Branco 277, 8º andar, Rio de Janeiro - RJ - Cep:20040-009

Telefone: (21) 3505-0707

Email: secretaria@sengerj2.org.br

Facebook: <https://www.facebook.com/senge.rio>

Twitter: <https://twitter.com/sengerj>

Edição/Português

Impressão: Walprint Gráfica Editora

Tiragem: 500

O atendimento às suas necessidades imediatas e o planejamento do seu futuro estão na Mútua

Com o registro no Crea, os profissionais da área tecnológica estão aptos a exercerem suas profissões de forma legal e regular. Mas não é só isso que a inscrição no Crea proporciona. Ela também qualifica o profissional a se tornar sócio da Mútua - Caixa de Assistência dos Profissionais do Crea, passando a fazer parte de um seleto grupo de profissionais que pode contar com benefícios e facilidades exclusivas, tanto para ele, como para a sua família.

Uma das principais vantagens oferecidas aos mutualistas é a possibilidade de contratação do TecnoPrev, o plano de previdência complementar da área tecnológica que, após reformulação de seu regulamento, passará a atender, além dos que já participam, todos os associados contribuintes, garantindo a eles a cobertura do benefício de pecúlio por morte. Opcionalmente, o associado poderá, também, realizar contribuições para a formação de uma previdência complementar ou, ainda, para a majoração dos valores do pecúlio básico custeado pela Mútua. O plano é administrado pela BB Previdência, do Banco do Brasil, e tem características diferenciadas, tudo para que o profissional tenha um futuro tranquilo e estável na aposentadoria.

Atenção às necessidades imediatas dos associados, garantindo mais qualidade de vida e desenvolvimento, também faz parte da missão da Mútua. Através de convênios nacionais e regionais o profissional do Crea conta com descontos em diversos segmentos comerciais, para a aquisição de produtos ou contratação de serviços, como escolas de graduação e pós-graduação, cursos de idiomas, clínicas, academias e hotéis, entre outros. Planos de saúde coletivos por adesão, com mensalidades exclusivas, também podem ser contratados pelos mutualistas.

Passado um ano de sua associação e mediante regularidade da anuidade, o profissional, além das vantagens já citadas, terá à sua disposição 17 linhas de benefícios reembolsáveis. Aquela ajuda financeira para projetos pessoais e profissionais, com a melhor taxa de juros: a partir de 0,30% ao mês. São benefícios específicos para compra de carro, imóveis, tratamentos médicos, criação de novos produtos e processos, registro de patentes, férias, casamento, reformas e muito mais.

Conheça mais sobre a Mútua no site:

www.mutua-rj.com.br ou visite a Sede da Regional no estado:
Av. Rio Branco, 156, salas 1236 a 1239 - Centro, Rio de Janeiro.



CONFEA Conselho Federal de Engenharia e Agronomia



CREA Conselho Regional de Engenharia e Agronomia



MUTUA-RJ
CAIXA DE ASSISTÊNCIA DOS PROFISSIONAIS DO CREA

JORNAL DO Engenheiro

10 Anos de Congresso
a Ciência e Tecnologia

BINDICATO DOS ENGENHEIROS DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO



REFERENDO NA BOLÍVIA

Bolivianos dizem "não" à reforma constitucional

COM O RESULTADO, EVO MORALES NÃO PODERÁ SE CANDIDATAR A UM QUARTO MANDATO

• MILAR

Engenheiro do Rio de Janeiro

Trajetória da organização do movimento sindical brasileiro

• REVISTA

Fórum em Defesa das Associações pela Terceirização programada

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

REVISTA

AMÉRICA LATINA em movimento

revista mensal

ATUALIDADE E PENSAMENTO LATINO-AMERICANO

- Realidade regional
- Processos sociais
- Problemáticas contemporâneas

Um esforço conjunto de analistas e pensadores destacados, organizações sociais e cidadãos, escritores e comunicadores comprometidos com as causas sociais.

Fonte de informação imprescindível para formadores de opinião, dirigentes sociais, ativistas políticos, centros de estudos e formação, jornalistas e meios de comunicação, instituições ligadas ao desenvolvimento...

ASSINE!

Sua contribuição garante a continuidade e a qualidade de nosso trabalho informativo.