

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA

CENTRO SOCIOECONÔMICO

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS

ALINE LEITE ANDRADE

**MEGA-ACORDOS INTERNACIONAIS DE COMÉRCIO E A DIMINUIÇÃO DO
GRAU DE AUTONOMIA DO ESTADO NACIONAL: O CASO DO TISA.**

Florianópolis

2016

ALINE LEITE ANDRADE

**MEGA-ACORDOS INTERNACIONAIS DE COMÉRCIO E A DIMINUIÇÃO DO
GRAU DE AUTONOMIA DO ESTADO NACIONAL: O CASO DO TISA**

Trabalho de Monografia submetido ao curso de Relações Internacionais da Universidade Federal de Santa Catarina como parte dos requisitos obrigatórios para a obtenção do Grau de Bacharel em Relações Internacionais.

Orientador: Prof. Dr. Jaime César Coelho.

Florianópolis

2016

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota 9,0 à aluna Aline Leite Andrade na disciplina CNM 7280 – Monografia, pela apresentação deste trabalho.

Banca Examinadora:

Prof. Dr. Jaime César Coelho
Orientador

Prof. Dr. Guilherme de Oliveira

Prof. Dr. Lauro Francisco Mattei

AGRADECIMENTOS

Aos meus pais por acreditarem em mim e me apoiarem sempre, possibilitando que eu iniciasse e pudesse concluir mais esta etapa de minha vida.

Aos meus avós pelo carinho, amor e dedicação indispensáveis para que eu me mantivesse firme na busca de meus objetivos.

Aos meus irmãos que foram fundamentais neste processo, por isso agradeço a eles pela paciência e auxílio nos momentos em que precisei.

Aos amigos especiais que fiz nestes anos de curso, Renata, Isabelle, Carol, Darlan e Claudemir, pessoas maravilhosas que me proporcionaram ótimos momentos e também apoio fundamental nos momentos mais desafiadores da graduação.

Aos amigos antigos, pela parceria incondicional, pessoas que sei que posso confiar sempre, mesmo com a distância provocada pelos projetos de vida paralelos.

A todos os professores por iluminarem minha mente, me estimulando a pensar e a enxergar o mundo de uma forma diferente. Agradeço especialmente ao meu orientador Jaime pela confiança, paciência e disposição, que foram essenciais para que eu pudesse consolidar este trabalho.

“Como é que posso com este mundo? A vida é ingrata no macio de si; mas transtraz a esperança mesmo do meio do fel do desespero. Ao que, este mundo é muito misturado.”(João Guimarães Rosa)

RESUMO

Este trabalho analisa a questão da restrição do poder do Estado e de parte da sociedade civil, frente a um aumento do poder das empresas transnacionais, à luz das teorias de Susan Strange (1996) e de Stephen Gill e David Law (1988). Para analisar de maneira mais concreta a influência do poder crescente das empresas transnacionais, o presente trabalho focou nas dinâmicas atuais dos mega-acordos internacionais de comércio, em específico o *Trade in Services Agreement* (TiSA). Para este fim, foram detalhadas as propostas presentes na negociação do acordo, as quais foram contextualizadas e relacionadas às questões teóricas dos autores mencionados. Ademais, investigou-se os possíveis impactos do acordo TiSA para a democracia nos países, utilizando como fundamento autores que tratam deste tema, como Susan George (2015) e Colin Crouch (2000).

Palavras-chave: TiSA, poder, estado, empresas transnacionais, democracia.

ABSTRACT

This piece of work analyses the State and part of the civil society's power restriction issue, faced with an increase of power of the transnational companies, in the light of the theories of Susan Strange (1996) and of Stephen Gill & David Law (1988). To analyse more concretely the influence of transnational companies' rising power, the present study focused on the international trade mega-agreements' current dynamics, specifically, the Trade in Services Agreement (TiSA). For such purpose, the proposals contained in the agreement negotiation were detailed, and then situated and seen within the context of the above-mentioned authors' theoretical debates. Moreover, the possible impacts of the TiSA agreement for the democracy in countries were investigated, using as fundamental authors that deal with this subject, such as Susan George (2015) and Colin Crouch (2000).

Keywords: TiSA, power, state, transnational corporations, democracy.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Exportação e importação de serviços dos participantes do TiSA.....	37
Tabela 2 - Acordos de livre-comércio entre os membros do TiSA.....	38

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - O peso econômico dos participantes do TiSA no mundo.....	37
---------------------------------------------------------------------	----

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BRICS	Brasil, Rússia, Índia, China, África do Sul
CETA	<i>Comprehensive Economic and Trade Agreement</i>
CSI	<i>Coalition of Services Industries</i>
GATS	<i>General Agreement on Trade in Services</i>
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>
GSC	<i>Global Services Coalition</i>
FMI	Fundo Monetário Internacional
OECD	<i>Organisation for Economic Co-operation and Development</i>
OIT	Organização Internacional do Trabalho
OMC	Organização Mundial do Comércio
PIB	Produto Interno Bruto
TiSA	<i>Trade in Services Agreement</i>
TPP	<i>Trans-Pacific Partnership</i>
TTIP	<i>Transatlantic Trade and Investment Partnership</i>

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	11
1. O PODER DO CAPITAL.....	15
1.1 O PODER RELACIONAL E O PODER ESTRUTURAL DO CAPITAL.....	16
1.2 A DIFUSÃO DO PODER ESTATAL.....	20
2. A EVOLUÇÃO DOS REGIMES INTERNACIONAIS: O TiSA	24
1.1 HISTÓRICO DE NEGOCIAÇÕES NO SETOR DE SERVIÇOS : DO GATS AO TISA	24
2.2 TISA: O QUE ESTÁ SENDO NEGOCIADO?	27
2.2.1 Lista negativa e Lista Positiva.....	28
2.2.2 Cláusulas “ <i>standstill</i> ” e “ <i>ratchet</i> ”	29
2.2.3 Regulamentação doméstica	30
2.2.4 Movimento de pessoas físicas	31
2.2.5 Empresas estatais	33
2.2.6 Setor financeiro	34
2.3 OS PAÍSES MEMBROS	36
3. O PODER NAS SOMBRAS E O TISA	42
3.2 A AUTORIDADE ILEGÍTIMA.....	42
3.2.1 A restrição da atuação do governo e as propostas do TiSA	44
3.2.2 O poder dos mega-lobbies na construção do TiSA	48
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS	52

INTRODUÇÃO

As autoridades não-estatais, aquelas situadas no exterior da esfera de atuação do Estado, porém detentoras de poder, apresentam cada vez mais papel primordial nas relações existentes no cenário internacional. Desta forma, considera-se que o poder, nas relações internacionais entre os diversos atores, não limita-se apenas às interações Estado-Estado. Ao aceitar esta premissa, as principais questões de análise a serem feitas, imediatamente deixam de se restringir aos problemas de “guerra e paz” e de resolução de conflito entre os estados. Ora, se há novos atores relevantes, há também novas questões a serem consideradas além da segurança, como as relações que envolvem a produção, as finanças e o conhecimento. As questões de segurança tampouco devem ser limitadas às relações interestatais, pois há atualmente muitas outras formas de conflito, além da violência entre estados, como o terrorismo, a guerra civil, o narcotráfico, etc. (STRANGE, 1996).

Com a ascensão de novos atores não-estatais, os Estados passaram a perder, relativamente, sua autoridade, a qual está sendo difundida para estas organizações, sejam elas ONGs, organismos internacionais ou empresas. Este declínio da autoridade estatal colabora para um aumento da autoridade dos mercados e especificamente das empresas que atuam globalmente nestes mercados. De fato, o direcionamento da autoridade do Estado para os mercados é provavelmente uma das grandes mudanças na economia política internacional na última metade do século XX. Um dos grandes resultados desta mudança estrutural foi o aumento da influência das corporações internacionais nos rumos da economia política mundial, além da influência nas políticas internas dos países (STRANGE, 1996).

Uma das formas de influência destas empresas transnacionais, bastante atual, é a que ocorre por meio dos mega-acordos comerciais liberalizantes que estão sendo negociados envolvendo inúmeros países. Entre estes acordos estão: o CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement), tratado que envolve União Europeia e Canadá; o TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) que reúne Estados Unidos e União Europeia; TPP (Trans-Pacific Partnership), o qual inclui Estados Unidos mais dez países asiáticos, como Japão e Coreia do Sul, e quatro Latino-americanos, México, Chile, Peru, e Colômbia; e por fim o TiSA (Trade in Services Agreement), acordo que reúne 51 países, incluindo Estados Unidos, União Europeia, a maior parte dos membros do TTP, entre outros.

Todos estes acordos tratam do comércio de serviços, setor mais vasto das grandes economias do mundo: 80% do PIB dos Estados Unidos e União Europeia, 65% do Brasil e 46,8% da China, país em que a participação dos serviços superou pela primeira vez, em 2013, a indústria. Sendo assim, quebrar as defesas que protegem o setor de serviços, abrir este setor às corporações internacionais é um objetivo em comum de tais acordos. Outro objetivo é a padronização das legislações dos países signatários em relação a temas cruciais como sistema financeiro, seguridade social, produção e circulação de conhecimento, etc. (MARTINS, 2015).

O presente trabalho focará no *Trade in Services Agreement*, o mais abrangente entre os acordos citados anteriormente, portanto, o mais impactante em seus possíveis efeitos. O TiSA está sendo negociado por Estados Unidos, União Europeia (representando seus 28 países membros), Austrália, Canadá, Chile, Colômbia, Costa Rica, Hong Kong, Islândia, Israel, Japão, Liechtenstein, México, Nova Zelândia, Noruega, Paquistão, Panamá, Paraguai, Peru, Coreia do Sul, Suíça, Turquia e Taiwan. Juntos, estes países representam 2/3 do PIB mundial, além de corresponderem por 70% do comércio mundial de serviços. Nenhum dos BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul) foram incluídos nas negociações do TiSA.

A primeira vez que um documento relativo às negociações do TiSA tornou-se público foi em Junho de 2014, através do site WikiLeaks, o qual vazou o texto referente ao anexo de serviços financeiros produzido em abril daquele mesmo ano pelos membros envolvidos na negociação. Na primeira página deste mesmo anexo havia uma determinação de que o acordo deveria ser mantido em sigilo por cinco anos após entrar em vigor, no caso de conclusão, ou por cinco anos após o fim das negociações caso não se chegasse a um acordo. Como resposta ao vazamento das informações pelo WikiLeaks, a União Europeia publicou as suas propostas para o TiSA em 22 de julho de 2014 (VIEIRA, 2016).

A pouca transparência nas negociações, portanto, é uma característica marcante do TiSA, o que instiga ainda mais a investigação e análise das propostas e possíveis consequências da assinatura deste acordo. Outro ponto que torna o estudo sobre este acordo relevante, é o fato de que trata-se de um tema bastante atual, ainda em curso, por isso este é o momento ideal para compreender tais dinâmicas. Além disso, por se tratar de um processo bastante recente e com fontes ainda pouco difundidas, o presente trabalho busca fomentar o reduzido conjunto de informações e análises relacionadas ao acordo.

Este trabalho terá como principal referência teórica, os estudos de Susan Strange em relação ao poder. Strange foi uma renomada professora e pesquisadora britânica, que ao longo de 50 anos de carreira, entre 1949 e 1999, contribuiu de maneira bastante significativa para o estudo das relações internacionais, sempre apresentando uma postura crítica diante do pensamento convencional. A autora foi a principal expoente da Economia Política Internacional da Escola Inglesa e destacam-se entre suas obras a sua “trilogia” sobre as relações entre Estados e mercados, que reúne *States and Markets* (1988), *Rival States, Rival Firms* (1991) e *The Retreat of the State* (1996). Em suas análises, ao contrário do que foi proposto pela escola realista, em que o poder deveria ser considerado em termos militares e territoriais, Strange o apresenta como pertencendo a um conjunto de fatores onde o econômico e o político não devem ser separados. Para Susan Strange, a empresa transnacional é um dos principais, senão o maior, dos atores nas relações internacionais atualmente.

Para reforçar as ideias de Strange, serão utilizados ainda os autores Stephen Gill e David Law, os quais por meio de sua obra intitulada *The global political economy* (1988) irão agregar ao estudo uma análise em relação ao poder crescente do capital, utilizando assim como Susan Strange, o conceito de poder estrutural. Gill também destaca-se como um conhecido autor do campo da economia política internacional, sendo um dos expoentes da chamada abordagem *neogramsciana* das relações internacionais.

Sendo assim, o primeiro capítulo deste trabalho terá cunho teórico e apresentará como base as ideias dos autores citados acima, o que nos proporcionará a reflexão das questões referentes ao poder nas relações internacionais, a atuação do Estado e também o processo de ascensão do poder das grandes empresas transnacionais. Portanto, a análise bibliográfica desta parte do trabalho será feita a partir dos livros destes autores.

No segundo capítulo, haverá uma abordagem mais descritiva, onde será detalhado o acordo TiSA, partindo de um histórico referente aos acordos de comércio de serviços entre os países. Após isso, serão apresentadas as propostas que estão sendo discutidas pelos negociantes no acordo, dando ênfase para aquelas que mais se diferenciam em relação às presentes em acordos anteriores. Ademais, este capítulo apresentará as características principais dos países participantes. Para tal parte do trabalho, a pesquisa ocorreu com base em monografias, pesquisas, artigos, relatórios, tendo como importante fonte os documentos vazados pelo site WikiLeaks, bem como o site da Comissão Europeia.

Por fim, o terceiro capítulo tratará da difusão do poder do Estado em direção às grandes corporações no que diz respeito especificamente ao acordo TiSA, assim como uma análise dos efeitos deste acordo para a democracia nos países. Para tratar destas questões, serão utilizados artigos acadêmicos, pesquisas, relatórios e também autores atuais que tratam deste assunto, como Susan George com seu livro *Shadow Sovereigns* (2015) e também Colin Crouch com sua teoria sobre a chamada Pós-democracia.

O presente estudo será orientado pela seguinte questão central: *De que forma o acordo TiSA influencia a difusão do poder, a relativa diminuição do poder estatal e o aumento da autoridade das empresas transnacionais?* Sendo assim, o objetivo geral deste estudo é analisar os impactos do aumento do poder das grandes corporações transnacionais, como foco na dinâmica dos mega acordos, especificamente o *Trade in Services Agreement*. Os objetivos específicos seriam: a) investigar o processo de construção do TiSA; b) descrever as propostas contidas no TiSA contextualizando-as; c) analisar as conseqüências do acordo para o modelo democrático de governo.

No intuito de alcançar os objetivos listados acima neste trabalho, a pesquisa utilizada apresentou natureza exploratória, visto que seu principal objetivo é buscar uma maior familiaridade com o problema, para que o mesmo torne-se mais explícito ou para que a partir dele seja possível o desenvolvimento de hipóteses. Considerando que o planejamento da pesquisa exploratória é bastante flexível, este trabalho concentrou-se na análise de exemplos que proporcionem uma maior compreensão do problema. Além disso, utilizou-se a pesquisa de caráter bibliográfico, visto que foi desenvolvida com base em material já elaborado, como livros, artigos científicos e relatórios. A pesquisa apresentou ,ainda, caráter documental, uma vez que algumas das fontes utilizadas, tratam-se de materiais que não receberam ainda nenhum tipo de tratamento analítico (GIL, 2002).

1. O PODER DO CAPITAL

Para compreender o novo espaço ocupado pelas empresas transnacionais, a partir do crescente poder exercido por estes atores no cenário internacional, serão utilizadas as abordagens de Susan Strange e também de Stephen Gill e David Law. As teorias destes autores em relação ao poder em ascensão das empresas transnacionais, nos auxiliarão na análise das causas e conseqüências de acordos como o TiSA, o qual reflete desde a sua criação os interesses dos lobistas destas empresas e caso entre em vigor, concederá a estas companhias um notável poder frente ao declínio da autoridade estatal.

A discussão acerca da definição do conceito de poder é bastante complexa, e de fato, poucos autores na literatura das relações internacionais definiram este termo de forma rigorosa. Susan Strange, em seu livro *The retreat of the state: The diffusion of power in the world economy* (1996), aponta que é possível encontrar na literatura das ciências sociais menções ao poder, exemplos do que seria o poder, mas dificilmente nos deparamos com uma definição efetiva do conceito. Sendo assim, a definição de poder foi sendo disseminada e compreendida, porém ainda de forma bastante genérica, o que proporcionou lacunas e espaços para dúvidas.

Strange (1996), então, propõe uma definição ampla, a qual seria suficiente para analisar e compreender as questões de mudanças da economia política global, portanto, suficiente também para as investigações do presente trabalho. De acordo com a autora, poder é “simplesmente a habilidade de uma pessoa ou de um grupo de pessoas em afetar resultados de modo que suas preferências tenham precedência sobre as preferências dos outros” (STRANGE, 1996, p.17). A partir desta definição, o conceito se livra da armadilha de sempre estar relacionado com a “busca de interesse”, seja ele nacional, corporativo ou de classe.

A dificuldade na definição de poder faz com que, muitas vezes, o mesmo seja definido em termos de “capacidades” ou “recursos”. Sendo assim, ao analisarmos a política externa de um país, é comum considerarmos a quantidade de recursos que este país possui, para assim dimensionar seu poder. No entanto, a definição de poder proposta por Susan Strange, não se concentra nos recursos, sejam eles humanos ou materiais, mas sim na habilidade que se possui em afetar resultados de modo a favorecer sua preferência em detrimento da preferência dos demais.

Neste sentido, Kenneth Waltz e Stanley Hoffman, possuem a mesma linha de argumentação, ao notarem que uma enorme capacidade, nem sempre pode ser traduzida em poder sobre os resultados (WALTZ, 1993 apud STRANGE, 1996). Entretanto, para Waltz o poder não pode ser entendido como o controle sobre os resultados. Para o autor, os Estados

poderosos nem sempre podem fazer prevalecer suas próprias preferências sobre resultados, sobre a preferência de outros. Portanto, o poder em relação a outros estados, classificado por Susan Strange como poder relacional, não constitui o único fator importante. Para Waltz “o poder é apenas uma das causas entre várias outras, das quais não pode ser isolado” (WALTZ, 1993 apud STRANGE, 1996).

Outra contribuição importante que auxilia na compreensão da definição de poder, é a que foi proposta por Joseph Nye em seu livro *Bound to Lead* (1990). O autor faz uma distinção entre os dois tipos de poderes exercidos pelos Estados Unidos, o *hard power*, que está ligado ao uso da força militar e o *soft power*, que vem de três principais fontes: a cultura de um país, os valores políticos e a legitimidade da política externa de um país. Susan Strange argumenta que estes conceitos podem ser grosseiramente comparados ao poder coercitivo relacional (*Hard Power*) e ao poder indireto, estrutural (*soft Power*), os quais serão melhor analisados em seguida.

1.1 O PODER RELACIONAL E O PODER ESTRUTURAL DO CAPITAL

Os conceitos de poder relacional e poder estrutural foram desenvolvidos por Susan Strange (1988) e possuem fundamental importância na compreensão do poder no sistema internacional atualmente. Estas definições vão além da percepção de que o poder está relacionado apenas aos atributos materiais, tais como tamanho do território, população e forças armadas. De acordo com Susan Strange, o mais importante é analisar o “*power over*” (poder sobre algo, interferindo em comportamentos e resultados) e não o “*power from*” (poder a partir de algo, no caso, recursos). Pensar em capacidades e recursos é uma maneira superficial de analisar o poder relativo. Isto resulta, entre outras implicações, em um excessivo interesse dos teóricos americanos em estudar o poder hegemônico e a concentrar a atenção nas capacidades associando-as a uma determinada localização geográfica.

Baseando-se nas capacidades e recursos disponíveis, *power from*”, tais teóricos enfatizam que há um declínio da hegemonia estadunidense. É o caso, por exemplo, da percepção de Robert Keohane (1984), o qual considera que o poder de um hegemon, baseia-se no controle de matérias-primas, de fontes de capitais, de mercados e vantagens competitivas na produção de bens com alto valor agregado. Logo, a partir de tal ponto de vista, os sinais de declínio norte-americano podem ser claramente percebidos na redução da parcela de exportação mundial dos Estados Unidos, do PIB mundial e também da produção mundial de bens

manufaturados (KEOHANE, 1984, apud STRANGE, 1996). Susan Strange considera esta conclusão errônea, justamente por partir da análise do “*power from*”. Na realidade, a autoridade, que seria o “*power over*” global desfrutado pela sociedade americana e, portanto, indiretamente pelo governo dos Estados Unidos, permanece superior a qualquer outra sociedade ou mesmo governo.

O “*power over*” não se limita apenas a resultados conscientemente buscados. O poder pode ser efetivamente exercido apenas por “estar ali”, sem a pretensão de criação e exploração de privilégio ou a transferência de custos ou riscos de si mesmo para outros. De acordo com Susan Strange, é exatamente neste ponto que em suas definições de poder relacional e poder estrutural, a distinção entre ambos torna-se relevante. Na relação direta entre dois atores, é muito mais difícil pensar no poder sendo exercido por uma parte sobre outra inconscientemente, sem deliberada intenção. Mas quando pensamos em poder em termos de poder sobre estruturas, é mais fácil compreender que as relações existentes no âmbito de tais estruturas são afetadas, mesmo que seja inadvertidamente (STRANGE, 1996).

Portanto, de acordo com os conceitos propostos por Strange (1988), o poder relacional seria caracterizado pela capacidade de um ator influenciar outro de forma direta, sem intermediação, caracterizando a forma de poder clássica presente na literatura realista de Relações Internacionais. Já o poder estrutural possui aspecto indireto e consiste na capacidade de decisão sobre as regras do jogo na economia política global. O poder estrutural pode ser classificado em quatro diferentes estruturas relacionadas entre si, sem predominância de uma sobre as outras, são elas: 1) controle sobre segurança; 2) controle sobre produção; 3) controle sobre crédito; 4) e controle sobre conhecimento, ideias e crenças.

O principal resultado deste poder estrutural tem sido a mudança na balança de poder dos Estados para os mercados. O poder estrutural apresenta precedência, em relação ao poder relacional, em relação aos agentes não-estatais. A explicação para isso é que a maior parte dos atores não-estatais, não apresentam os recursos e capacidade de coerção exercidos pelo Estado, sendo assim, as autoridades detentoras de poder fora do Estado, exercem o poder de forma estrutural. Isso provoca um grande desconforto na maioria dos cientistas sociais, os quais estão habituados a pensar no poder como pertencente a alguém, ou a alguma instituição social ou econômica, porém os mercados não cabem nesta definição. Eles são impessoais, intangíveis, e não são necessariamente encontrados em um local específico. Eles não possuem preferências racionais e podem se comportar de forma imprevisível e complexa (STRANGE, 1996).

O conceito de poder estrutural também foi abordado por Stephen Gill e David Law, no livro *The Global Political Economy (1988)*. Os autores analisam as formas de poder exercidas pelo capital, a forma direta de “Power over” e as formas indiretas, o poder estrutural. Law e Gill alertam, contudo, que tais formas de poder são normalmente difíceis de separar na prática.

Inicialmente, os autores analisam a atuação do poder do capital no nível doméstico, classificando-o entre formas de poder direto ou estrutural. Em relação ao poder direto do capital em nível doméstico, os autores apresentam duas perspectivas para explicar tal relação: a neoclássica e a marxista. Para os neoclássicos, o poder do mercado cresce quando as firmas são capazes de exercer influência sobre o preço dos seus produtos e/ou sobre o preço do trabalho. No mercado de bens, é o caso do poder das firmas sobre seus consumidores, onde o mercado de trabalho está nas mãos das empresas. Diferentemente dos neoclássicos, que focam sua análise nas relações de troca, marxistas focam sua análise no capital, o qual teria um papel de exercer um poder direto sobre o trabalho no processo de produção, através da contratação e demissão, e também no controle de procedimentos e condições de trabalho. Tal forma de poder direto refere-se à estrutura social do capitalismo, que gera uma classe dominante, os detentores dos meios de produção e uma classe subordinada, os trabalhadores, que detém a força de trabalho.

A partir da visão neoclássica, pode-se dizer que a o apoio do Estado ao capital é uma relação fundamentada na suposição de que os direitos de propriedade são condições necessárias para a eficiência na produção e troca, e conseqüentemente para a prosperidade dos trabalhadores e capitalistas. Considerando que a teoria econômica neoclássica prioriza o consumo em sua definição de bem-estar, a percepção de que o Estado deve fornecer as condições nas quais o capitalismo possa prosperar, é visto como algo desejável.

A posição privilegiada dos empresários pode ser consolidada pelo estabelecimento de procedimentos e canais, os quais institucionalizam e regularizam a cooperação e relação entre estado e empresas. Há alguns casos em que o estado passa a dividir sua autoridade com grupos empresariais, que posteriormente passam a criar regulamentos para suas próprias atividades. Desta forma, o poder do capital é estendido para a forma de autoridade do Estado. Este processo é reforçado pelo fato de que muitos políticos e burocratas assumem posições nas empresas e muitos empresários ocupam importantes posições na política, o que facilita a troca de informações entre ambas as partes. Outras classes dificilmente possuem tal acesso facilitado. A interação destas elites com o capitalismo ajuda a fazer com que o

compartilhamento de poder estatal entre o capital e o governo pareça normal e então tais relações de poder que surgem são percebidas como algo natural, certo e inevitável.

Outro ponto importante, é que no nível de construção de um consenso, os governos, aceitando a posição privilegiada das empresas, tendem a usar a comunicação de massa para sustentar seu apoio a estes arranjos sociais. Isto é reforçado pelos padrões de propriedade, controle e acesso a mídia. O resultado é que em geral os meios de comunicação carregam uma pesada carga de ideologia pró-negócios.

As formas de poder estrutural do capital no nível doméstico definidas pelos autores seriam: o clima de negócios, o poder dos mercados e os “limites do possível”. Nesta categoria de poder, está incluída a relação da pressão exercida pelos empresários sobre os governos, através dos lobbies, os quais ao buscarem garantir certas concessões, estão na realidade reivindicando um status parecido com o oficiais do governo. Ou seja, tais empresários passam a atuar em funções essenciais do governo, papel que seria realizado por gestores nomeados pelo Estado em um sistema de economia planificada.

Em uma democracia liberal orientada para o mercado, esta vantagem é reforçada pela visão difundida de que o crescimento econômico e a prosperidade são fundamentalmente dependentes do investimento e inovação provenientes das empresas privadas. Quando tal visão passa a permear e ser aceita pelos políticos que apresentam posições de destaque no governo, passa a ocorrer o que os autores chamam de “limites do possível”, que seria o processo em que a visão pró-mercado de fato passa a moldar as políticas do Estado (GILL; LAW, 1988).

Em seguida, Gill e Law (1988) analisam o poder do capital no nível internacional. Segundo os autores, para tal tipo de análise, a teoria realista não seria útil, já que os autores realistas não consideram relevante o poder de outros atores além do Estado.

As formas de poder direto do capital no nível internacional possuem relação com as corporações transnacionais, internacionalização da autoridade e redes internacionais. As corporações transnacionais exercem autoridade além das fronteiras nacionais, ao passo que são capazes de alocar recursos. Em geral, a matriz das empresas decide a localização geográfica de sua produção, e quando isto ocorre em uma escala global, ao mudarem a localização dos fundos de um país para o outro, afetam o emprego de milhões de trabalhadores e os níveis de atividade econômica de muitas nações.

É importante destacar, que assim como no nível doméstico, existe uma interação crucial entre a elite internacional, entre oficiais de Estados, empresas, burocratas e membros de organizações internacionais. No entanto esta rede de relações não é tão bem estudada como as

interações domésticas. Gill e Law destacam que a existência de organizações como a OECD (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) serve como demonstração de que há uma ideologia comum entre estes atores, ao menos no que diz respeito aos negócios internacionais e empreendimentos privados. Existem ainda representantes da mídia que reproduzem a visão desta elite internacional, como é o caso dos periódicos internacionais: *Financial Times*, *Wall Street Journal* e *The Economist*. Este processo de interação entre as elites internacionais ajuda a moldar a agenda de políticas estatais que afetam o capital transnacional (GILL; LAW, 1988).

Em relação às formas de poder estrutural do capital na esfera internacional, pode-se dizer que estão ligadas ao clima de negócios internacional, a competição interestatal e a mobilidade internacional do capital. A estrutura de sistema interestatal vigente atualmente torna mais fácil para as transnacionais colocarem um governo contra o outro na procura por concessões. Além disso, em alguns casos, diferentes regiões competem entre si para conquistar os investimentos estrangeiros. Este aspecto de poder estrutural das corporações transnacionais, em contraste com as firmas nacionais, deve-se muito a divisão do mundo em um grande número de Estados. A ameaça de nacionalização é menos devastadora para uma companhia transnacional a partir do momento em que apenas uma parte de seus ativos poderá ser expropriada por um País (GILL; LAW, 1988).

Outro ponto bastante interessante abordado pelos autores, diz respeito ao setor de serviços, sobretudo na área de educação e mídia, visto que tais setores possuem um importante papel na manipulação de idéias e valores. Nestas áreas, as instituições costumam ser nacionais, ou seja, grande parte dos centros educacionais e companhias de rádio e televisão encontram-se no setor público. No entanto, existem sinais de que há um aumento do poder do mercado e internacionalização nestes setores, o que resulta, em um crescimento das pressões estruturais favoráveis ao mercado (GILL; LAW, 1988).

1.2 A DIFUSÃO DO PODER ESTATAL

O argumento central de Susan Strange, em seu livro *“The Retreat of The State”* é de que há um declínio da autoridade dos estados, o qual resulta em uma difusão de autoridade para outras instituições e associações e em uma crescente assimetria entre Estados maiores que apresentam poder estrutural e aqueles menores que não apresentam tal poder. Para o presente trabalho, é importante ressaltar que esta mudança na estrutura do poder tornou as empresas transnacionais importantes instituições políticas, as quais

passaram a apresentar relações políticas diretas com a sociedade civil. Esta é uma importante relação, presente em todas as etapas da produção, desde quando as empresas atuam como inovadoras técnicas ou organizacionais, passando pela questão dos consumidores de bens e serviços, produtores e vendedores, até a relação com os empregados.

Sendo assim, a progressiva integração da economia mundial, através da internacionalização da produção, alterou a balança de poder, transferindo o poder do Estado para o mercado. Esta mudança permitiu a transferência de alguns poderes em relação à sociedade civil dos Estados territoriais para as empresas transnacionais, atores não territoriais. Portanto, partindo do princípio de que as empresas transnacionais não possuem como base o comando sobre território, mas sim o comando sobre a natureza, localização e maneira de distribuição e produção de bens e serviços, há o surgimento de novas questões quanto à natureza da soberania, da dispersão do poder e do controle político (STRANGE, 1994). Para compreender de fato estas mudanças, faz-se necessário um olhar sobre o histórico da ascensão das empresas transnacionais.

1.2.1 Histórico da ascensão das empresas transnacionais

Inicialmente é importante destacar a dificuldade em se definir efetivamente o conceito de empresa transnacional, pois de fato nunca se chegou a um consenso entre os pesquisadores e teóricos e nem mesmo entre as organizações internacionais (CHESNAIS, 1996).

A primeira definição amplamente difundida foi a de Vernon (1966, apud CHESNAIS, 1996) o qual afirmou que uma multinacional seria uma grande companhia com filiais industriais em, pelos menos, seis países. Posteriormente este limite foi reduzido a dois países, e então, a um só. Sendo assim, em 1994 a Conferência das Nações Unidas sobre comércio e desenvolvimento (UNCTAD) relatou a existência de 37 mil multinacionais, limitando a análise do relatório apenas às 100 primeiras.

C.-A. Michalet (1985, apud CHESNAIS, 1996), concentrou seus estudos exatamente nestas 100 primeiras empresas para elaborar sua definição. Para ele uma multinacional é uma empresa (ou grupo), que na maior parte dos casos possui grande porte, partindo de uma base nacional e implantando diversas filiais em diferentes países, guiada por uma estratégia e organização concebidas em escala mundial.

Para Chesnais (1996) essa definição colabora com aspectos muito importantes e úteis, já que

ela lembra que a companhia multinacional invariavelmente começou por se constituir como grande empresa no plano nacional, o que implica, ao mesmo tempo que ela é resultado de um processo, mais ou menos longo e complexo, de concentração e centralização do capital, e que frequentemente, se diversificou, antes de começar a se internacionalizar; que a companhia multinacional tem uma origem nacional, de modo que os pontos fortes e fracos de sua base nacional e a ajuda que tiver recebido de seu Estado serão componentes de sua estratégia e de sua competitividade; e que essa companhia é, em geral, um grupo, cuja forma política contemporânea é a de holding internacional: e por fim, que esse grupo atua em escala mundial e tem estratégias e uma organização estabelecidas para isso. (p.73)

No entanto, há aspectos neste conceito de Michalet (1985, apud CHESNAIS, 1996) que não se aplicam mais de maneira tão atual em relação às multinacionais, que seriam a questão da implantação de filiais, e as estratégias que as comandam. O que se observa atualmente é que a forma principal, talvez única de filial que ainda permanece nos países industriais centrais, é a de tipo montadora. Além disso, este tipo de filial, cada vez mais está inserida em um conjunto maior, o qual é difícil de determinar com precisão suas fronteiras (CHESNAIS, 1996).

De acordo com Wladimir Andreff (1995), as dimensões das multinacionais tornaram-se tão complexas e globais que é impossível encaixá-las em uma definição. Para o autor, o melhor a se fazer é tentar ajustar a realidade das multinacionais a alguns conceitos mais estáveis, ou mesmo simples. Para Andreff (1995), o conceito de Michalet e sua referência a estratégia e organização mostra o caminho.

De acordo com Gill e Law (1988) as empresas transnacionais podem ser divididas em três grupos: extração, manufatura e serviços. Antes da segunda guerra mundial, muitos dos investimentos diretos concentravam-se nas extrações e plantações, como óleos, produtos primários e frutas tropicais. O motivo para a concentração de investimentos neste setor pode ser explicado pela demanda de matérias brutas dos países industrializados e a política de dominação da Europa na África e Ásia e dos Estados Unidos em grande parte do hemisfério ocidental. No entanto, as operações neste setor possuem pouca expressão atualmente, mesmo onde os investimentos dirigem-se à produção primária, muitas das empresas que permanecem engajadas nesta área procuraram diversificar sua atuação para a área de manufaturas e

serviços. Após a segunda guerra mundial, ocorreu o aumento dos investimentos diretos externos no setor de manufaturas, sobretudo nos países em desenvolvimento.

Recentemente, a transnacionalização das empresas tem se concentrado na indústria de serviços, principalmente nas finanças, bancária, informática, telecomunicações e mídia. A assimetria entre norte e sul, na questão de vendedores e compradores de serviços, reflete a velha assimetria da produção manufaturada no norte e da produção primária no sul. De fato, atualmente os países em desenvolvimento, passaram a apresentar maior competitividade na exportação de manufaturas. No entanto, por outro lado, passaram a ter de lidar com a dependência dos serviços providos pelas empresas transnacionais de países desenvolvidos.

A disseminação das políticas neoliberais entre os países, no início dos anos 1980, colaborou para que o número de empresas transnacionais se elevassem consideravelmente. O neoliberalismo, idealizado inicialmente por Ludwig Von Mises e Friedrich Hayek, foi adotado na prática pelos governos de Margareth Thatcher (Inglaterra, 1979) e Ronald Reagan (EUA, 1980). Com a chegada destes presidentes ao poder, o pacote de medidas neoliberais foi adotado: grandes cortes de impostos para os ricos, esmagamento dos sindicatos, desregulamentação, privatização, terceirização e concorrência nos serviços públicos, medidas que facilitaram a atuação das empresas transnacionais. Além disso, foi através do FMI, Banco Mundial, Tratado de Maastricht e Organização Mundial do Comércio que foram aplicadas as políticas neoliberais, muitas vezes sem o consentimento democrático, em grande parte do mundo.

Além disso, a crescente liberalização do comércio internacional, sob os auspícios do GATT (Acordo Geral de Comércio e Tarifas), somada à desregulamentação financeira, de telecomunicações, transporte aéreo, entre outros, estimularam o incremento das atividades das empresas transnacionais nestes setores. No entanto, o grau de liberalização e desregulamentação não foram satisfatórios para os lobistas das corporações transnacionais do setor de serviços, em relação ao acordo de serviços da OMC (Organização Mundial do Comércio). O GATS (Acordo Geral sobre Comércio de Serviços) não atingiu as mudanças significativas que eram esperadas quando o acordo entrou em vigor em 1995. Sendo assim, um grupo de países formado principalmente por membros da OECD (Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico), passou a apoiar a idéia de um novo acordo, o qual teria como objetivo uma maior liberalização do comércio de serviços. Este novo acordo é o *Trade in Services Agreement* (TiSA), o qual será melhor detalhado no capítulo a seguir.

2. A EVOLUÇÃO DOS REGIMES INTERNACIONAIS: O TiSA

A iniciativa para a discussão do *Trade in Services Agreement* (TiSA) partiu dos Estados Unidos e Austrália, a partir da preocupação com a promoção de uma melhoria e expansão do comércio de serviços (CSI, 2015). Sendo assim, as primeiras conversas sobre o formato e a arquitetura do TiSA ocorreram em 2012, em um grupo autodenominado “*Really Good Friends of Services*”, uma coalizão ad hoc formada por membros da OMC interessados em avançar as negociações sobre serviços da Rodada de Doha. Desde o início, as negociações vêm ocorrendo de forma secreta e transcorrem atualmente em Geneve, Suíça, contando com 50 países participantes. Juntos, estes países representam mais de dois terços do comércio mundial de serviços.

No presente, as negociações contam com representantes dos seguintes países: Austrália, Canadá, Chile, Colômbia, Costa Rica, Hong Kong, Islândia, Israel, Japão, Liechtenstein, México, Nova Zelândia, Noruega, Paquistão, Panamá, Paraguai, Peru, Coreia do Sul, Suíça, Turquia, Estados Unidos, Taiwan e União Europeia, representando seus 28 países membros. Considerando que o acordo trata-se de uma nova versão do GATS, é essencial uma revisão sobre as negociações do comércio de serviços na OMC.

1.1 HISTÓRICO DE NEGOCIAÇÕES NO SETOR DE SERVIÇOS : DO GATS AO TISA

Até a década de 90, não havia uma maior preocupação dos países em fechar acordos relacionados ao setor de serviços. No entanto, com a difusão da internet e a redução de distâncias a partir das novas tecnologias, ocorreu uma facilitação da prestação de serviços, o que resultou em uma maior preocupação com o comércio internacional deste setor.

A primeira grande mudança em relação ao comércio internacional de serviços, foi o *Trade Act* promulgado em 1974 nos Estados Unidos, ato que passou a incluir o comércio de serviços em qualquer interpretação que se referisse à “comércio exterior”. Tal medida surgiu da percepção de que alguns setores manufatureiros nos Estados Unidos, estavam perdendo mercado, tanto internamente como externamente, ao passo que o seu setor de serviços permanecia forte e competitivo, sobretudo na área de finanças e telecomunicações. A partir disto, a necessidade de um acordo referente ao setor de serviços passou a ser prioridade para

os Estados Unidos e assim iniciou-se uma pressão para que a Rodada Uruguai incluísse este tema (MARCONINI, 2003, apud ABREU, 2005).

No início das negociações da Rodada Uruguai, os países em desenvolvimento, sobretudo Brasil e Índia, mostraram-se desfavoráveis a uma maior liberalização do setor de serviços, por acreditarem que suas companhias sofreriam com a concorrência norte-americana em alguns setores. Além disso, os Países em desenvolvimento alegaram que a inclusão deste assunto desviaria o foco da discussão primordial de outros problemas relacionados ao comércio de bens. Para os Países em desenvolvimento, outro empecilho na negociação era que as informações sobre as barreiras para o comércio de serviços não eram suficientes e defendiam que deveria haver um suporte para as indústrias locais antes da liberalização (GOYOS JUNIOR, 1994, apud ABREU, 2005).

No entanto, os países passaram a aceitar a proposta a partir do momento em que perceberam que poderia ser vantajoso para eles a prestação de serviço que estivesse relacionada a uma mão de obra mais barata, como no caso dos softwares da Índia, por exemplo. Outro ponto positivo seria no caso de se beneficiarem na cadeia de produção de serviços, ao operar a fase intensiva em mão de obra da cadeia (HODGE, 2002, apud ABREU 2005).

Após diversos impasses, os participantes chegaram ao acordo de um molde para determinados setores, sendo que os países se comprometeriam a certos compromissos na medida de seus interesses e o Princípio do Tratamento Nacional¹ seria especificamente setorial. Para que se fechasse a rodada no prazo estipulado, foi necessário acordar que os Estados Unidos poderiam excluir o princípio Nação mais Favorecida² para todos os membros, após um período de seis meses, caso um acordo multilateral não fosse alcançado. Outro acordo importante, foi que o tema da liberalização dos serviços deveria ser discutido na Rodada do Uruguai, mas em um acordo diferente, O GATS.

¹ Princípio do Tratamento nacional: os bens importados devem receber o mesmo tratamento concedido a produto equivalente de origem nacional. É princípio que se baseia no conceito de igualdade. Busca assegurar condições iguais de concorrência a todos os produtos, seja qual for a sua origem.

² Cláusula da Nação mais favorecida: Este princípio propõe que “qualquer vantagem, favor privilégio ou imunidade afetando direitos aduaneiros ou outras taxas concedidos a uma parte contratante, deverão ser acordados imediata e incondicionalmente a produtos similares comercializados com qualquer outra parte. contratante” (BONATO, 2009).

A Rodada do Uruguai representa, portanto, a primeira das negociações onde foi explorada a questão do comércio de serviços, além de ser a rodada que produziu o GATS, assinado em Janeiro de 1995. Por sua vez, o GATS representa o primeiro instrumento de aplicação multilateral e universal envolvendo os países na discussão acerca do setor de serviços.

O GATS oferece um arcabouço jurídico para a questão do comércio de serviços, abrangendo diversas áreas, como o transporte, investimento, educação, comunicações, serviços financeiros, abastecimento de energia e água, circulação de pessoas, entre outros. O acordo propõe a liberalização negociada e progressiva dos regulamentos que interferem no comércio e investimento do setor de serviços. No GATS, os países podem selecionar os setores e subsetores que queiram submeter aos princípios do Acesso ao Mercado³ e do Tratamento Nacional, além de estipular as condições para tal acesso e tratamento.

O GATS inclui algumas disciplinas gerais que são aplicáveis a todas as importações de serviços, e certos compromissos específicos, os quais são aplicáveis apenas a algumas medidas setoriais que estejam explicitamente de acordo a decisão dos governos. Os compromissos gerais, que devem ser aceitos por todos, incluem o tratamento da Nação Mais Favorecida, as regras de transparência e a participação crescente dos países em desenvolvimento. Já os compromissos setoriais específicos incluem o acesso ao mercado e tratamento nacional (MALHOTRA, 2004).

Foi criado no Gats um sistema de classificação dos serviços com 4 modalidades. A primeira modalidade é a “oferta transfronteiriça”, a qual cobre serviços prestados de um membro para o território de qualquer outro membro, como os serviços fornecidos por empresas internacionais de telefonia ou correios. A segunda modalidade é a de “consumo no exterior”, que seriam os serviços prestados no território de um membro a clientes dos serviços de qualquer outro membro, como no caso dos serviços prestados aos turistas. A modalidade 3 é a de presença comercial no exterior, que está relacionada a serviços fornecidos por um prestador de serviços de um membro, mediante a presença comercial de qualquer outro membro, ou seja, seria o estabelecimento das agências bancárias em países anfitriões ou aquisição de empresas estrangeiras. Por fim, a quarta modalidade seria a dos serviços fornecidos pelo prestadores de serviços de um membro, por meio da presença de pessoas físicas de um membro no território de qualquer outro, como por exemplo os serviços

³ Princípio do Acesso ao Mercado: condições, tarifárias e não-tarifárias, selecionadas pelos países para a entrada de bens específicos em seus mercados.

prestados por técnicos ou trabalhadores estrangeiros temporariamente empregados no país anfitrião (MALHOTRA, 2004).

No entanto, mesmo após a rodada de Doha, que iniciou em 2001, os países desenvolvidos e corporações transnacionais na área de serviços permanecem ainda frustrados com as negociações deste setor. O ex-presidente da *Coalition of Services Industries* (CSI) dos Estados Unidos, Robert Vastine⁴, alegou em meados de 2011 que a Rodada de Doha não oferecia mais nenhuma promessa e deveria ser abandonada (MERTINS-KIRKWOOD; SINCLAIR, 2014).

O impasse do Gats está relacionado com a inflexibilidade dos Estados Unidos e União Europeia em assuntos relacionados a agricultura e desenvolvimento e a resistência dos países em desenvolvimento em aprofundar a liberalização dos serviços. (MERTINS-KIRKWOOD; SINCLAIR, 2014). Os países em desenvolvimento alegam que enquanto são instruídos a fazer concessões significativas nas negociações referentes à área de serviços, eles não percebem grandes mudanças em outras áreas da OMC, como a agricultura, onde estes países possuem vantagem competitiva (GOULD, 2015).

Com o propósito de contornar estes impasses na OMC, formou-se em 2012 o grupo Really Good Friends of Services, composto principalmente por membros da OECD, são eles: Estados Unidos, Austrália, Canadá, Chile, Colômbia, Hong Kong, Japão, México, Nova Zelândia, Noruega, Paquistão, Cingapura (que já deixou o grupo), Coreia do Sul, Suíça, Taiwan e Estados Unidos (SKOBA, 2013). O objetivo das negociações deste grupo foi a criação de um novo acordo da área de serviços, que venham a reduzir as barreiras existentes no comércio global de serviços: O Trade in Services Agreement.

2.2 TISA: O QUE ESTÁ SENDO NEGOCIADO?

⁴ J. Robert Vastine atuou como presidente da *Coalition of Service Industries* de janeiro de 1996 a setembro de 2012. Antes de ingressar na CSI, Vastine atuou como presidente do *Congressional Economic Leadership Institute*, uma fundação que ajuda a educar o Congresso sobre questões que afetam a competitividade econômica dos EUA. No setor privado, Vastine foi gerente de assuntos governamentais nacionais para a *CPC International*, uma grande empresa multinacional de alimentos. Vastine fundou a Aliança para a Inovação Americana de São Francisco, Califórnia, uma associação de pequenas empresas de alta tecnologia. Em reconhecimento de seu trabalho, o governador da Califórnia o nomeou para a Comissão Consultiva de Desenvolvimento Econômico do estado. Robert Vastine participa do Centro para Negócios e Política Pública na *McDonough School of business* da *Georgetown University* como sênior da indústria, desde 2012, realizando pesquisas na área de comércio e investimento internacional e também na área de comércio de serviços (HARVARD KENNEDY SCHOOL, 2010).

Diferentemente de outros acordos relacionados a comércio e investimento, o TISA está focado exclusivamente no comércio de serviços. Isto inclui as quatro modalidades previstas no GATS: os serviços de oferta transfronteiriça, de consumo no exterior, de presença comercial no exterior e de presença de pessoas físicas (MERTINS-KIRKWOOD; SINCLAIR, 2014).

Os negociadores entraram em concordância com uma parte central do texto do TISA, que estaria bem próximo às propostas do GATS. No entanto, ainda assim há diferenças significantes entres os acordos. Uma importante expansão do TISA em relação ao GATS ocorre através das “novas disciplinas”, além de novos e revisados anexos sobre setores específicos, os quais alguns países defendem que poderiam ser incluídos posteriormente como “compromisso adicionais” do GATS (KELSEY, 2016c). As principais e mais controversas questões presentes no TISA serão melhor detalhadas a seguir.

2.2.1 Lista negativa e Lista Positiva

Nas negociações do TISA, os Estados Unidos estão prestes a alcançar o seu antigo objetivo de aplicar uma estrutura “top-down” no acordo, interesse que é manifestado por este País desde as primeiras negociações da OMC sobre serviços. Este tipo de estrutura faz com que todos os setores sejam inclusos automaticamente a determinada obrigatoriedade, a menos que os países os excluam especificamente. Na estrutura “bottom-up”, presente no GATS, os países podem escolher quais serviços desejam comprometer com o acesso ao mercado e de tratamento nacional. Já com a estrutura “top-down” os países do TISA teriam de listar todos os serviços que desejassem excluir do Tratamento Nacional (GOULD, 2014).

Portanto, diferente do GATS, onde há um conceito de lista positiva, em que apenas os setores e medidas listadas são incluídas no escopo do acordo, enquanto os outros são imediatamente excluídos, os participantes do TISA decidiram utilizar um método “híbrido”. Experiências empíricas demonstram que aqueles que defendem um máximo grau de liberalização, geralmente são aqueles que argumentam a favor de um método de lista negativa, enquanto que aqueles membros que são mais relutantes à liberalização, tendem a defender a lista positiva.

A razão pela qual a lista negativa é considerada um método mais liberalizante, é pelo fato de que inclui todos os serviços, inclusive aqueles que ainda nem existem, com a exceção daqueles que forem especificamente eliminados. Em outras palavras, todos os sub-setores de

um dado setor serão totalmente liberalizados, a menos que os membros listem as exceções específicas (PENG, 2013).

A lista “híbrida”, negociada no TiSA, combina uma abordagem de lista negativa ao princípio do Tratamento Nacional com uma abordagem de lista positiva para o Acesso ao Mercado. Portanto, a questão do acesso ao mercado permanece como no GATS, onde apenas setores listados estão submetidos a disciplina no Acesso ao Mercado. Já à respeito do Tratamento Nacional, esta regra será aplicada a todos os setores, a menos que alguma exceção ou limitação seja registrada. Tais propostas estão presentes no texto principal do TiSA, de 21 de junho de 2016, o qual inclui todas as propostas relacionadas à estrutura do acordo.

2.2.2 Cláusulas “standstill” e “ratchet”

Outro ponto importante negociado no TiSA, que se destaca em relação a outros acordos sobre comércio de serviços é referente às cláusulas “standstill” e “ratchet”. O embaixador americano Michael Punke alegou em 2012 que os membros acordaram em aplicar as cláusulas “standstill” e “ratchet” ao tratamento nacional e eles também poderiam aplicar estas disposições em relação ao acesso ao mercado (GOULD, 2014). Tal proposta está presente no texto principal do TiSA, no Artigo II, que trata dos compromissos referentes ao Tratamento Nacional.

A cláusula *Ratchet* pode ser encontrada atualmente em um grande número de acordos de comércio preferenciais, particularmente no hemisfério ocidental (PENG, 2013). Esta cláusula define que qualquer desregulamentação promovida em um dos países que esteja participando do acordo, torna-se imediatamente permanente, não podendo mais ser revertida. Em outras palavras esta cláusula impediria o governo de reverter pisos de liberalização alcançados. Uma vez que um setor está liberalizado, não haveria mais a possibilidade de retornar ao estágio anterior. (“*ratchet*” seria referência a um mecanismo que permite uma engrenagem girar apenas em uma direção, impedindo fazê-lo no sentido contrário).

Já a cláusula “standstill” assegura que o nível de liberalização existente no momento em que o acordo for concluído não pode ser reduzido posteriormente, sem que hajam sanções. As partes devem listar todas as barreiras existentes no momento da assinatura do compromisso e depois não poderão introduzir qualquer nova barreira (EUROPEAN COMMISSION, 2013).

Outra questão importante, é que os termos do acordo passam a valer para os serviços existentes no presente mas também para quaisquer outros, que a partir do desenvolvimento

tecnológico, venham a existir no futuro. Qualquer novo serviço estará automaticamente subordinado ao acordo, sem necessidade de discussão adicional nenhuma.

2.2.3 Regulamentação doméstica

O impasse nas negociações do GATS está relacionado também com questões de regulamentação doméstica. Com a estagnação presente nas negociações da OMC sobre esta questão, os membros do TiSA pretendem avançar em mais este assunto.

Os participantes concordaram em incluir “discussões para novas e melhores disciplinas na regulamentação doméstica de serviços, como parte de qualquer acordo no futuro” (PRUZIN, 2012). Este é um antigo anseio das corporações transnacionais de serviços, as quais se queixam dos obstáculos regulatórios que as impedem de atuar livremente em mercados estrangeiros de serviços (MERTINS-KIRKWOOD; SINCLAIR, 2014).

Esta insatisfação pode ser percebida na declaração de Piazza (2013) ao Congresso dos Estados Unidos, de que os membros do TiSA poderiam “modificar ou até mesmo eliminar as regulamentações”. Já a Federação Nacional do Varejo não só quer garantir aos participantes do TiSA que acessem os mercados estrangeiros, mas também que os regulamentos sejam aliviados “incluindo restrições de tamanho das lojas e suas horas de operação, que embora não sejam necessariamente discriminatórias, afetam a capacidade do varejo em larga escala de alcançar a eficiência operacional.” (WIKILEAKS, 2015)

As negociações que tratam da regulamentação doméstica, estão documentadas no anexo específico sobre o assunto, intitulado Regulamentação Doméstica, de outubro de 2015.

O escopo do anexo sobre regulamentação doméstica é bastante abrangente e trata de medidas relacionadas aos requisitos e procedimentos de licenciamento (que podem ser aplicados à escolas, universidades, hospitais, serviços de transporte, entre outros), aos requisitos e regulamentos de qualificação (aplicados, por exemplo, para médicos, enfermeiras, dentistas, professores, etc) e aos padrões técnicos (utilizados para determinar as características dos serviços e como devem ser fornecidos, como no caso do saneamento, saúde, segurança, exames escolares, vendas de álcool e tabaco, etc) (WIKILEAKS, 2015).

Este anexo traz, em seu parágrafo 4, a proposta de que os governos devem assegurar que os regulamentos sobre os serviços “não devem ser mais onerosos do que o necessário para assegurar a qualidade do serviço” (WIKILEAKS, 2015). Esta proposta resultaria em um

grande impacto para os governos, restringindo a capacidade destes em regular as ações das empresas. Por exemplo, as obrigações de conduta impostas às empresas de mineração e petróleo no caso de desastres ambientais, são exigências que não satisfazem os requisitos desta proposta, já que podem ser percebidas como mais onerosas do que o necessário para garantir a qualidade do serviço (KELSEY, 2015c).

Outra proposta apresentada neste anexo é a de que as regulamentações de qualificações, licenças, e padrões técnicos devem ser baseados em critérios objetivos e transparentes, como a competência e a habilidade de fornecer o serviço. Isso significa que fatores que não estão relacionados com a satisfação do consumidor, ou que sejam um pouco mais cautelosos por conta das incertezas dos possíveis impactos futuros, poderão ser considerados “subjetivos” e, portanto, incompatíveis com o que o que está previsto no anexo (WIKILEAKS, 2015).

De acordo com o parágrafo 5 do anexo sobre regulamentação doméstica, todas as medidas de aplicação geral ou todas as medidas que afetam o comércio de serviços devem ser administradas de maneira razoável, objetiva e imparcial. Além disso, quando há exigência de autorização para o fornecimento de um dado serviço, os procedimentos devem ser imparciais para todos os requerentes e as decisões devem ser tomadas de forma independente. Ou seja, se o governo mostrar alguma “parcialidade”, no sentido de beneficiar alguma categoria em particular de requerentes sem fins lucrativos, pequenos negócios ou grupos desfavorecidos, estará desta forma agindo em desacordo com o referido anexo.

As ideias presentes neste anexo não são novidades e já foram consideradas há 16 anos na OMC, defendidas por Nova Zelândia, Austrália e Suíça, porém sempre foram alvos de controvérsias entre os países e foram rejeitadas. Nova Zelândia e Suíça permanecem defendendo estas propostas que garantem uma maior liberdade de atuação para as empresas, e lideram junto com Hong Kong e Colômbia a aplicação destas propostas no TiSA.

2.2.4 Movimento de pessoas físicas

O anexo intitulado “Movimento de pessoas físicas” presente no TiSA refere-se a indivíduos de um País que viajam para outro país membro do acordo a fim de prestar seus serviços. Trata-se do modo 4 na classificação de modalidades de serviços do GATS (MERTINS-KIRKWOOD; SINCLAIR, 2014).

Considerando que o TiSA é um acordo que tem como propósito regular o fornecimento de serviços através das fronteiras, só deverão ser reguladas as questões relativas aos prestadores de serviços independentes, não de trabalhadores migrantes, os quais ficam sujeitos às leis do país onde trabalham.

O modo 4 envolve a circulação de pessoas físicas, tais como investidores, transferências dentro das empresas (gerentes, especialistas, técnicos) e trabalhos altamente técnicos como aqueles de contabilidade, perícia, fiscalização, gestão, consultoria, engenharia, informática, publicidade, pesquisa e desenvolvimento, serviços de tradução, ensino superior, arquitetura, entre outros. Em nenhum dos casos, estas pessoas são classificadas como “trabalhadores”. Desta forma, aqueles que fornecem serviços do modo 4, não esperam qualquer proteção ou abrigo das leis trabalhistas do país onde iriam atuar e seus contratos são regidos por leis de contrato padrão. Sendo assim, as disposições referente ao modo 4 nos acordos comerciais não são redigidas e interpretadas de modo que sejam aplicáveis à situação de trabalhadores migrantes.

O artigo 4 do anexo sobre movimento de pessoas físicas, prevê a proibição da aplicação, por parte dos estados, de testes de necessidade econômica, como requisitos para vistos ou permissões de trabalho onde os compromissos sejam assumidos. Estes testes seriam as exigências feitas pelos governos antes da contratação de estrangeiros temporários, no intuito de demonstrar que há de fato escassez de trabalhadores locais com formação adequada na mesma área. Sendo assim, os governos não poderão mais exigir que as empresas estrangeiras realizem primeiramente pesquisas de mercado para garantir que não existam trabalhadores locais disponíveis para realizar o trabalho necessário antes de contratar os trabalhadores estrangeiros temporários.

Esta é uma questão de grande interesse para as empresas de serviços nos Estados Unidos, como afirmou o presidente da CSI: “É claramente uma prioridade para muitos dos países e é claramente uma questão sensível para os Estados membros... Mas esperamos que os Estados Unidos se engajem nesta questão e nós esperamos que algum progresso possa ser feito lá.” (MERTINS-KIRKWOOD; SINCLAIR, 2014). As leis ou regulamentos existentes nos Estados Unidos que limitam os trabalhadores temporários apenas a empregos onde nenhum trabalhador estadunidense estiver disponível, violaria os termos presentes no anexo. Este é um ponto sensível para os Estados Unidos, o qual vem resistindo a assumir compromissos adicionais em relação a modalidade 4 na Rodada de Doha.

2.2.5 Empresas estatais

O anexo do TiSA proposto pelos Estados Unidos referente às empresas estatais, está em grande parte baseado no capítulo sobre empresas estatais do TPP (*Trans-pacific Partnership*), também proposto pelos Estados Unidos e concluído em 4 de outubro de 2015 (KELSEY, 2016a). A proposta dos Estados Unidos para o TiSA em relação às empresas estatais, adota partes fundamentais do capítulo do TPP que estabelece que a maioria das empresas estatais devem operar como empresas do setor privado (KELSEY, 2016a). Isso significa que as empresas estatais devem levar em consideração apenas fatores comerciais ao fornecer ou requerer serviços quando atuam em “atividades comerciais” (atividades que visam o lucro e a venda de serviços aos consumidores). Exemplos de fatores comerciais são: questões de preço, qualidade, demanda, oferta, transporte e marketing.

É permitido que as empresas estatais considerem fatores “não-comerciais” (como o acesso público aos serviços, acessibilidade, variáveis culturais) quando estão cumprindo um “mandato de serviço público”. Um mandato de serviço público é definido como uma demanda por parte do governo para que a empresa estatal forneça seu serviço de maneira pública, direta ou indiretamente, como no caso da distribuição de bens e na prestação de serviços de infraestrutura. No entanto, mesmo onde há o mandato de serviço público, as empresas estatais não devem discriminar os serviços e fornecedores de serviços de outros países membros do TiSA. Um exemplo disso, seria uma emissora estatal que não poderia dar preferência à compra de serviços e produtos audiovisuais locais.

Ademais, as empresas estatais não devem discriminar os fornecedores de serviços de outros membros do TiSA, na compra e venda de serviços, bem como quando uma empresa estatal vende bens a um fornecedor de serviços de um país participante do acordo. Em outras palavras, não deve ocorrer prioridade para compras de fornecedores locais de serviços, a menos que esteja baseado efetivamente nos critérios comerciais.

Em relação às obrigações sobre “transparência”, cada parte do TiSA deve apresentar ou publicar em um site, uma lista de todas as suas empresas estatais dentro de 6 meses, a partir do momento em que o acordo entrar em vigor e deve sempre manter a lista atualizada. Além disso, poderão ser requeridas aos países informações relativas a algumas estatais em particular, incluindo a porcentagem de participação do Estado na sua propriedade e seu poder

de voto, questões relativas a poder de voto, cargo governamental de qualquer diretor ou administrador da estatal, receita anual e outras informações disponíveis ao público. Os participantes do TiSA devem ainda incluir uma explicação de como as atividades de suas empresas estatais podem afetar o comércio de serviço entre as partes (KELSEY, 2016a). O país que for requisitado a responder tais informações, não poderá nem mesmo recusar divulgar os dados para um outros governos cujas empresas privadas ou estatais são concorrentes.

A disposição final revela claramente que este anexo estabelece regras que dificultam a adesão de países em que as empresas estatais são numerosas e de grande peso para a economia, como é o caso da China. Esta disposição prevê que quando um membro do acordo constatar que as empresas públicas de um outro membro do TiSA, ou um país que deseja aderir, desempenham um papel dominante dentro de seu mercado, poderá, então, notificar essa constatação a todas as partes do TiSA, juntamente com dados estatísticos e outras “provas”. Os critérios que comprovam a dominância das empresas estatais no país são feitos através de duas medidas: no caso em que 30 das maiores 100 entidades jurídicas de um país (medidas pelo valor de mercado) são empresas públicas ou se o valor de mercado de todas as empresas estatais do país representam mais de 30% do PIB do país.

Uma vez que a alegação for notificada, as partes do TiSA devem desenvolver novas regras de “prestação de assistência não comercial”(através de apoio financeiro ou através de bens e serviços) para as empresa estatais, que deve no mínimo garantir que esta assistência não cause efeitos negativos aos interesses de outros membros e quaisquer políticas e programas que prestem esta assistência precisam ser transparentes.

Os impactos causados pelo anexo que trata das empresas estatais irão variar entre os países dependendo do número, tamanho e importância estratégica de tais empresas em suas economias. Estas variáveis mudam muito entre os países participantes do TiSA. De acordo com dados da OECD de 2012, a Hungria possui 371 empresas estatais; a Polônia apresenta 326; Alemanha, México, Portugal possuem cerca de 70; Canadá, França, Espanha, Turquia e Coreia do Sul com aproximadamente 50; Chile, Eslovênia e Israel com 30; enquanto Estados Unidos, Nova Zelândia, Reino Unido, Suíça, Austrália possuem relativamente poucas empresas estatais (KELSEY, 2016a).

2.2.6 Setor financeiro

Após a crise financeira de 2008, chegou-se a um consenso entre diversas entidades internacionais de que o setor financeiro necessita de uma regulamentação mais restrita. No entanto, o anexo do TiSA em relação aos serviços financeiros parece ir contra este consenso, visto que suas propostas vão no sentido de disciplinar e restringir a maneira como legisladores, reguladores e supervisores podem regulamentar o setor financeiro, promovendo uma desregulamentação no setor ainda mais profunda que as ocorridas no GATS (KELSEY, 2016b).

Primeiramente, o anexo inclui uma disposição que determina que os membros devem remover ou limitar qualquer medida que cause “efeitos adversos significantes” para prestadores de serviços financeiros estrangeiros. Ou seja, não podem haver restrições, por exemplo, no sentido de impedir que empresas estrangeiras de serviço financeiro expandam suas atividades por todo o outro país membro do acordo em que estão atuando e não deve haver qualquer outra restrição que as impeçam de alguma forma de concorrer plenamente com outras empresas. Esta disposição claramente limita a atuação dos governos, considerando que muitas medidas que podem causar “efeitos adversos significantes” para os prestadores de serviços financeiros estrangeiros, podem ser necessários para proteger certas necessidades de interesse público do país em que o serviço se destina, ou para servirem como prevenção contra instabilidade financeira ou crises financeiras.

Outra proposta presente no anexo, parte da Suíça e estabelece que os países do TiSA devem sempre permitir qualquer novo serviço financeiro proveniente de um outro membro do acordo. Muitos países se opuseram a esta disposição, o que parece indicar que os governos aprenderam algumas lições com a crise de 2008 e não desejam permitir o surgimento de qualquer novo serviço financeiro sem condições ou regulamentações sobre ele. A crise de 2008 foi em grande parte causada pela subestimação dos riscos dos novos produtos financeiros, como a *Collateralized Debt Obligation* (CDO) e *Credit Default Swaps* (CDS), as quais não eram regulamentadas antes de 2008 (KELSEY, 2016b).

Existem diversas propostas que tratam da transparência em relação às disposições sobre o serviço financeiro. Enquanto muitos países defendem apenas uma maior transparência em relação a autorização dos serviços financeiros, outros países desejam possibilitar que “pessoas interessadas” possam ter a oportunidade e tempo antes que uma nova lei ou regulamentação seja decidida. Além disso, os Estados Unidos defendem que aquelas partes interessadas que apresentarem sua posição devem receber posteriormente uma resposta por

escrito. Na prática, estas pessoas interessadas seriam na sua maioria representantes do setor financeiro dos Estados Unidos e União Europeia, os quais possuem os recursos necessários e uma maior capacidade, comparado a organizações da sociedade civil, de promoverem consultas financeiras altamente técnicas . Muitas partes do anexo do TiSA sobre os serviços financeiros já refletem a maneira pela qual os negociadores estão elaborando propostas com base no lobby do setor financeiro, o que limita o interesse público e a capacidade do governo de tomar medidas preventivas para proteger as sociedades das crises e instabilidade financeiras (KELSEY, 2016b).

2.3 OS PAÍSES MEMBROS

Os participantes do TiSA, juntos, representam cerca de 70% do comércio mundial de serviços, calculado com base na balança de pagamentos. Concluído, o TiSA representará o maior acordo de serviços existente fora da OMC (MARCHETTI; ROY, 2013). Na tabela 1 abaixo é possível observar os dados referentes à participação mundial dos países membros do TiSA na importação e exportação de serviços.

Tabela 1: Exportação e importação de serviços dos participantes do TiSA (2011)

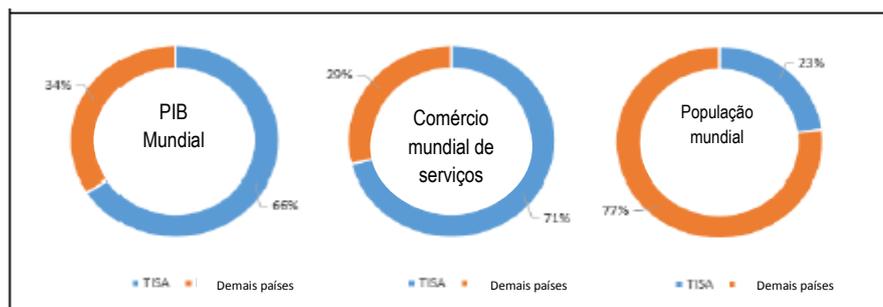
Exportadores	Valor	Participação no comércio mundial	Importadores	Valor	Participação no comércio mundial
Extra- União Europeia	784	24.7	Extra- União Europeia	644	21.1
Estados Unidos	581	18.3	Estados Unidos	395	12.9
Japão	142	4.5	Japão	166	5.4
Hong Kong, China	121	3.8	Canadá	100	3.3
Suíça	94	3.0	Coreia do Sul	98	3.2
Coreia do Sul	94	3.0	Austrália	60	1.9
Canada	75	2.3	Hong Kong	56	1.8
Austrália	51	1.6	Suíça	47	1.5
Taiwan	46	1.5	Noruega	45	1.5
Noruega	42	1.3	Taiwan	41	1.4
Turquia	38	1.2	México	25	0.8
Israel	27	0.8	Turquia	20	0.6
México	15	0.5	Israel	20	0.6
Chile	12	0.4	Chile	14	0.4
Nova Zelândia	10	0.3	Nova Zelândia	11	0.4
Panamá	7	0.2	Colômbia	9	0.3
Colômbia	5	0.2	Peru	7	0.2
Costa Rica	5	0.2	Paquistão	7	0.2
Peru	5	0.2	Panamá	3	0.1
Islândia	3	0.1	Islândia	3	0.1
Paquistão	3	0.1	Costa Rica	2	0.1
Total	2160	68.1	Total	1773	58.0
Total mundial	3170	100.0	Total mundial	3055	100.0

* (Valor e participação no comércio mundial, em bilhões de dólares e porcentagem, respectivamente.)

Fonte: adaptado pela autora com dados de MARCHETTI; ROY, 2013, p.10.

De fato, os países participantes do TiSA possuem um grande peso no setor de serviços, além de apresentarem valores bastante consideráveis em relação ao PIB, já que juntos somam 66% do PIB mundial, para uma população relativamente pequena, representando apenas 23% da população mundial total. Estes dados podem ser melhor analisado na Figura 1.

Figura 1: O peso econômico dos participantes do TiSA no mundo



Fonte: adaptado pela autora com dados de Stephenson; Ragoussis; Sotelo (2016).

Outro fator relevante em relação aos países participantes do TiSA, é que muitas das nações envolvidas no acordo, já apresentam alta liberalização de seus setores de serviços e já estão vinculados a diversos acordos de liberalização de serviços, como é o caso do Chile, por exemplo, que possui acordo em relação ao comércio de serviços com 17 dos 22 membros do TiSA.

Tabela 2: Acordo de livre comércio entre os membros do TiSA*

	A U	C A	CL	T W	C O	C R	U E	H K	IS	IL	JP	K R	LI	M U	M X	N Z	N O	P K	P A	PE	S W	TR	E U	
Austrália		O	X								X	X			O	X				O				X
Canadá	O		X		X		O		O		O	X			X	O	O		X	X	O			X
Chile	X	X			X	X	X	X	X		X	X	X		X	X	X		X	X	X			X
Taiwan																X			X					
Colômbia		X	X			O	X		X	O	O	O	X		X		X			X	X			X
Costa Rica			X		O		X		X			X		X	X	X		X	X	X				X
União Europeia		O	X		X	X			X	O	O	X	X		X		X		X	X				O
Hong Kong			X						X		X	X		X	X	X		X		X				
Islândia		O	X		X	X	X	X				X	X		X		X		X		X			
Israel					O		O																	
Japão	X	O	X		O		O					O			X	O				X	X			O
Coreia do Sul	X	X	X		O		X		X		O		X		O	O	X			X	X			X
Liechtenstein			X		X	X	X	X	X		X			X		X		X		X				
Mauritius																								
México	O	X	X		X	X	X		X		X	O	X			O	X			X	X			X
Nova Zelândia	X	O	X	X					X		O	O			O					O				O
Noruega		O	X		X	X	X	X	X			X	X		X				X		X			
Paquistão																								
Panamá		X	X	X		X	X		X				X				X			X	X			X
Peru	O	X	X		X	X	X				X	X			X	O			X					X
Suíça		O	X		X	X		X	X		X	X	X		X		X		X					
Turquia																								
Estados Unidos	X	X	X		X	X	O				O	X			X	O			X	X				

*O “X” indica os acordos de livre comércio em vigor, “O” indica acordo que estão ainda sendo negociados ou que foram concluídos mas não entraram em vigor.

Fonte: adaptado pela autora com dados de Stephenson; Ragoussis; Sotelo (2016).

Os Países que estão entre os 20 maiores importadores e exportadores mundiais de serviços e que não estão participando das negociações do TiSA são: China (4,4% das exportações e 6% das importações mundiais), Índia (3,3% das exportações e 3,1% das importações mundiais), Cingapura (3,1% das exportações e 2,9% das importações mundiais), Rússia (1,7% das exportações e 2,9% das importações mundiais), Tailândia (1,3% das exportações e 1,7% das importações mundiais), Brasil (1,2% das exportações e 2,4% das importações mundiais)

e Malásia (1,1% das exportações e 1,2% das importações mundiais) (MARCHETTI; ROY, 2013).

Entre os países ausentes do acordo, chama a atenção a não participação dos países que representam as maiores economias emergentes, os BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul). De fato, nenhum destes países demonstrou interesse em participar do acordo, com exceção da China, que solicitou a adesão ao grupo formalmente em setembro de 2013, porém o País ainda não foi admitido no TiSA. É interessante observar que a China possui acordos comerciais, em andamento ou negociado, com 11 dos atuais participantes do TiSA, o que não é caso dos outros países do BRICS ou grandes economias emergentes, as quais negociaram acordos comerciais com poucos ou nenhum membro do TiSA (STEPHENSON; RAGOSSIS; SOTELO, 2016).

Recentemente, como parte de seu mais recente plano quinquenal, a China expressou um novo interesse em aprofundar a liberalização de serviços e o aumento da exportação de serviços. Aumentar a participação do setor de serviços na economia tem sido apontado pelas lideranças políticas do governo como parte integrante de uma novo equilíbrio da economia chinesa. O setor de serviços da China representou 43 % do PIB chinês em 2010 e empregou 34% da força de trabalho naquele ano neste setor. Com o Plano Quinquenal lançado em setembro de 2012, a China listou como objetivo o aumento da porcentagem da indústria de serviços de 4% em relação ao PIB até 2015 (HENRY, 2013).

O primeiro participante do TiSA a abandonar as negociações do acordo foi o Uruguai, ainda no estágio inicial, quando as conversas multilaterais começaram a ganhar forma em 2012 com o grupo “*Really Good Friends of Services*”. Naquele estágio inicial, a proposta era de criar um acordo chamado “*International Services Agreement*” (ISA), o qual deveria ser negociado plurilateralmente e apresentado na OMC como um acordo desta organização.

A decisão tomada pelo presidente Uruguai, seguiu a resolução do Congresso do Uruguai, onde uma vasta maioria dos políticos do partido Frente Ampla, coalizão governista de esquerda, votaram contra a permanência do País nas negociações em Genebra. Sendo assim foram 117 votos a favor da retirada do País das discussões, contra apenas 22 contra.

O caso foi estudado por uma coalizão do governo durante 4 meses, e antes de chegarem a decisão, o conselho da coalizão solicitou à todos os ministros uma análise do impacto da

abertura do setor de serviços nas suas agendas e quais itens poderiam ser incluídos na lista negativa de setores econômicos que não deveriam ser liberalizados.

Algumas das análises feitas pelos ministros foram cruciais para o entendimento de que o Uruguai deveria deixar as negociações do TiSA. Para o Ministro do Trabalho e Segurança Social, alguns dos requisitos do TiSA seriam contraditórios às normas da Organização Internacional do Trabalho (OIT), a qual o Uruguai assinou e desde então é considerada parte da lei nacional. Já para o ministro da Indústria, Energia e Minas, as propostas do acordo poderiam gerar riscos para as políticas de telecomunicação do Uruguai. No Uruguai, desde a rejeição da lei de privatização em um referendo em 1992, a companhia telefônica, a geração e distribuição de energia, a refinaria petrolífera e todo o serviço de água e saneamento, são executados por empresas estatais. Por outro lado, o Ministro de Assuntos Exteriores, argumentou que a presença do Uruguai nas negociações seria positiva, pois os ajudaria a ganhar experiência enquanto o Ministro da Economia e Finanças enfatizou que o TiSA poderia trazer benefícios aos produtores locais de software e profissionais de serviços.

O caso do Uruguai é interessante, pois assim como foi destacado pelo parlamentar uruguaio Roberto Chiazzari, foi a primeira vez que o TiSA foi discutido abertamente e amplamente e com a sociedade e organizações, onde estes puderam se informar, participar e discutir o caso, antes da decisão ser efetivamente tomada (BISSIO, 2016).

Em relação ao futuro do acordo, há uma grande divergência entre os participantes quanto a multilateralização do TiSA, se isto deveria ocorrer, e como. A Comissão Europeia defende que deve haver uma multilateralização através da extensão deste acordo para o membros da OMC. No entanto, ressaltam que:

It is not desirable that all those countries would reap the benefits of the possible future agreement without in turn having to contribute to it and to be bound by its rules. Therefore, the automatic multilateralisation of the agreement based on the MFN principle should be temporarily pushed back as long as there is no critical mass of WTO members joining the agreement (EUROPEAN COMMISSION, 2013).

Em outras palavras, o acordo baseado no princípio da Nação mais Favorecida, poderia ser suspenso temporariamente enquanto não alcançasse uma “massa crítica”. A abordagem de massa crítica envolve a negociação entre um número de participantes que não representam necessariamente todos os membros, mas pelo menos uma porcentagem elevada do comércio

internacional de um bem ou serviço em particular. Uma vez que a massa crítica definida tenha sido atingida, o TiSA poderia ser “multilateralizado”. A União Europeia, defende que o mecanismo mais adequado para alcançar a multilateralização, seria através de uma “abordagem modular”, pela qual o processo seria arquitetado através de uma série de módulos facilmente exportáveis para a inclusão de novos países (EUROPEAN COMMISSION, 2013).

Já a posição dos Estados Unidos e de outros países em relação a este tema, é de que não estão dispostos a estender automaticamente os resultados para todos outros membros da OMC com base no princípio da Nação Mais Favorecida. Esta questão representa claramente uma notável divergência entre os principais países membros do TiSA, levantando muitas dúvidas em relação ao futuro do acordo, no que diz respeito, sobretudo, à sua possível multilateralização e por fim à sua incorporação na estrutura da OMC.

3. O PODER NAS SOMBRAS E O TISA

A criação do GATT representou desde o seu início, em 1947, uma resposta aos interesses dos lobistas das grandes corporações transnacionais, os quais permaneceram influenciando fortemente os acordos posteriores: a Rodada do Uruguai e as negociações do GATS. Essa questão foi ressaltada pelo ex-diretor da Divisão de Serviços da OMC, David Hartridge:

Sem a enorme pressão exercida pelo setor financeiro americano, particularmente companhias como a American Express e Citicorp, o GATS poderia não existir e, portanto, não existiria Rodada do Uruguai, nem OMC... Os EUA lutaram para inserir o setor de serviços na agenda e eles estavam certos (HARTRIDGE, 2012).

Como discutido anteriormente no presente trabalho, a Rodada de Doha da OMC, iniciada em novembro de 2001, permanece sem atingir os objetivos previamente estabelecidos. Sendo assim, para manter as negociações no sentido de seus interesses, considerando a ausência de um efetivo acordo mundial, os países poderosos passaram a investir em acordos bilaterais de livre-comércio. De acordo com Pascal Lamy, ex-Diretor-Geral da OMC, em discurso no final de 2012, haveria naquele momento 400 acordos preferenciais de comércio em vigência e cada membro da OMC possuía separadamente em média 13 acordos (GEORGE, 2013). Nos anos recentes, outra forma de contornar os impasses das negociações na OMC, foi através de uma série de mega acordos, além do TiSA, que apresentam como característica em comum uma agenda guiada por interesses corporativos e fortemente liberalizantes, como é o caso do TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership), TPP (Trans-Pacific Partnership) e CETA(Comprehensive Economic and Trade Agreement). Para Susan George (2014) esta é mais uma das maneiras pelas quais as corporações transnacionais vêm atuando recentemente, exercendo, assim, um poder ilegítimo. Este poder ilegítimo constituiria uma ameaça para a democracia.

3.2 A AUTORIDADE ILEGÍTIMA

Em uma democracia representativa, a legitimidade designada ao Estado advém da legitimidade democrática. Ou seja, o poder legítimo de um governo se dá apenas através do consentimento de seu povo, por meios de eleições periódicas, multipartidárias e justas. Além disso, no sistema representativo, um grupo de representantes é escolhido em um processo eleitoral e estes devem ser os responsáveis por governar baseando-se em termos previstos pela lei. Trata-se do poder legítimo de origem racional, definido por Max Weber (1978) como um

poder que pode ser justificado através da crença dos subordinados na legalidade das regras. O poder legal racional, portanto, passa a ser considerado legítimo a partir do momento em que resulta de um acordo voluntário entre ambas as partes envolvidas.

Sendo assim, a visão de Susan George (2015) é de que a crescente autoridade ilegítima das grandes empresas transnacionais pode ser percebida no fato de que cada vez mais organismos orientados ao lucro assumem poderes formalmente reservados para políticos eleitos e burocracias estatais, o que resulta em um enfraquecimento da democracia. Para a autora as funções do governo estão progressivamente sendo tomadas por agentes e organizações ilegítimas e não eleitas. Como consequência, cada vez menos o consentimento dos governados é relevante no processo político, o que colabora para o declínio da legitimidade democrática. Portanto, as ações tomadas por parte destes organismos não eleitos, não podem ser consideradas legítimas, pois não há o consentimento voluntário de uma das partes envolvidas: os eleitores.

Este processo, para Gill e Law (1988), reflete o poder estrutural do capital no nível doméstico. O poder estrutural do capital, que se dá em escala global, desce aos estados (nível doméstico) influenciando as políticas de governo e as agências fundamentais da estrutura do estado, no que tange à tomada de decisão estratégica, como por exemplo, na execução do orçamento, nas concessões, nas licitações e nas políticas macroeconômicas. Para os autores, esta dinâmica é reforçada pela ampla aceitação da visão de que o crescimento econômico e a prosperidade são fundamentalmente dependentes do investimento e inovação das empresas privadas. Sendo assim, resta aos governos auxiliarem no bom funcionamento do mercado, promovendo como consequência, a eficiência econômica do setor privado. Gill e Law (1988) argumentam que quando tal pensamento passa a ser aceito por pessoas que ocupam posições politicamente significantes no governo, isto resulta em uma redefinição do que os autores chamam de “limites do possível”, isto é, esta visão pró-mercado expande-se de tal modo que passa a moldar a agenda dos países. Trata-se do poder do capital em moldar a política de longo prazo dos Estados, dentro das condições capitalistas.

Seguindo esta mesma linha de pensamento, Strange (1996) defende que o poder estrutural sobre a produção passou das mãos dos governos para autoridades não-estatais, sendo que seriam as empresas transnacionais o principal novo centro de poder. Portanto, resta ao Estado criar condições para garantir investimentos externos, tanto por incentivos, como pela garantia de uma infra-estrutura atrativa para capitais.

Na realidade, as corporações transnacionais representam a prática neoliberal na sua mais pura forma e ao buscarem atingir seus objetivos, tais atores cada vez mais estão adquirindo funções governamentais (GEORGE, 2015). É interessante para estas empresas a desregulamentação e a maior liberdade de atuação possível, buscando os instrumentos legais para alcançar isto. Além disso, desejam assumir os serviços públicos e afirmam que a privatização é necessária, pois a iniciativa privada é preferível pelo fato de gerir os serviços públicos a partir de critérios de eficiência, qualidade, disponibilidade e preço. De acordo com esta visão, as barreiras tarifárias e não-tarifárias para o comércio e investimento externo direto devem ser reduzidas ou removidas e a comercialização de produtos e serviços deve ser desregulamentada ao máximo ou “harmonizadas”, alcançando o mais baixo denominador comum. Como é possível perceber, não tratam-se de conspirações, mas sim interesses (GEORGE, 2015).

3.2.1 A restrição da atuação do governo e as propostas do TiSA

A visão predominante entre as grandes corporações transnacionais, é também a que permeia a criação dos mega-acordos liberalizantes de comércio, como o TiSA. Por isso, há um notável contraste existente entre a defesa dos serviços públicos e os acordos envolvendo comércio de serviços. Em geral os serviços públicos são acompanhados de regulamentação, limitando a sua comercialização, para que os serviços básicos não sejam tratados como simples mercadorias. Por outro lado, os acordos de comércio promovem a comercialização e redefinem os serviços em termos de potencial para exploração por empresas transnacionais e fornecedores internacionais de serviços. De fato, os tratados não obrigam efetivamente os governos a privatizarem seus serviços, no entanto, facilitam a privatização e comercialização através de diversas maneiras. Uma delas se dá pelo aumento dos custos da expansão de serviços existentes ou da criação de novos serviços.

Os tratados de comércio negociados atualmente buscam criar diversos mecanismos para garantir que as empresas estrangeiras exportadoras de serviços e investidores sejam “compensados” quando um país cria novos serviços públicos ou expande os já existentes. Além disso, estes tratados em geral dificultam a atuação dos futuros governos em mudar o curso e reverter as privatizações, mesmo aquelas que falharem.

No GATS, está previsto no artigo XXI, a possibilidade de um governo voltar atrás em seus compromissos, ainda que certa compensação para isto deva ser negociada com outros membros da OMC. Este artigo concede aos governos certa flexibilidade para que corrijam seus erros e para que possam expandir seus serviços de acordo com as regras estabelecidas no GATS. No entanto, esta possibilidade fica limitada no TiSA, pois entraria em conflito com as obrigações “*ratchet*” e “*standstill*”.

Considera-se que autoridade de um governo em poder voltar atrás em relação às privatizações de serviços, ou estabelecer novos serviços públicos, são liberdades fundamentais da democracia. As decisões quanto à melhor forma de fornecer os serviços públicos varia de acordo com as circunstâncias, sejam elas a opinião pública ou outras condições, por isso é bastante saudável para a democracia que os governos tenham a possibilidade de decidir estas questões.

No texto básico do TiSA, há a reprodução do artigo 1:3 do GATS, o qual exclui “os serviços providos no exercício de uma autoridade governamental”. Entretanto, esta categoria de serviços é definida como “qualquer serviço que não seja fornecido nem a partir de uma base comercial, nem em competição com um ou mais fornecedores de serviços”. Isto gera pouca proteção efetiva aos serviços públicos. Sendo assim, como forma de proteger os serviços públicos das pressões exercidas no GATS, quanto à comercialização destes, os governos podem optar por não fazer compromisso em tais setores. No entanto, na abordagem “top-down” do TiSA de tratamento nacional, há uma limitação desta flexibilidade.

Estas questões evidenciam as conseqüências da retração do Estado e a difusão de sua autoridade em relação à democracia e legitimidade. De acordo com Susan Strange (1996), o resultado da difusão da autoridade estatal para outros tipos de atores, tem como resultado um grande déficit democrático. Com a difusão da autoridade descrita por Strange, os eleitores passam a perceber que cada vez menos possuem o poder de exercer influência no rumo das decisões políticas de seu País. Sendo assim a democracia é esvaziada tanto pelo resultado da frustração dos cidadãos, como pelo declínio do governo constitucional. Outro ponto importante ressaltado por Strange (1996), é que nenhuma das autoridades não-estatais para onde a autoridade se deslocou, são governadas democraticamente, as empresas, por exemplo, que possuem atualmente importante papel na diplomacia econômica transnacional, são hierarquias e não democracias.

A questão do enfraquecimento da democracia pode se reforçada com o TiSA, a partir do momento em que os fornecedores de serviços não precisariam apresentar qualquer conexão com as pessoas ou comunidades que dependem dos seus serviços. O fornecimento poderia acontecer através de um offshore, por um “visitante temporário”, ou através de empresas estrangeiras que estabelecem uma presença local, no entanto, visando lucro para seus acionistas. É importante observar que nenhum destes “fornecedores” possui uma responsabilidade de longo-prazo ou uma “*accountability*” ao País que os contrata e aos seus cidadãos (KELSEY, 2016c).

Outra consequência importante de acordos como o TiSA, que nos remete à teoria de Susan Strange, é a possibilidade das empresas transnacionais aumentarem ainda mais seu poder de decidir ou controlar o modo como se produz bens e serviços, uma das capacidades do poder estrutural descrito por Strange. A estrutura de produção é definida por Strange (1988, apud ANDRADE FILHO, 2002) como “a soma de todos os arranjos que determinam o que é produzido, por quem e para quem, quais métodos e em que condições”. Ou seja, as empresas teriam maior peso nas decisões primordiais referentes à estrutura da produção internacional, em contraste com um declínio do tradicional poder das políticas estatais.

É possível analisar no artigo do TiSA intitulado “Transparência” uma maior submissão dos governos em relação ao mundo corporativo. A proposta presente no TiSA estabelece que todas as regulamentações que se direcionem no sentido de limitar as atividades empresariais, devem ser anunciadas previamente às empresas para que possam se adaptar e se preparar. Como consequência, tal informação prévia garantiria aos lobbies a possibilidade de reagir para mudar ou até mesmo impedir as decisões governamentais.

Outra forma de restringir o papel do governo, que podemos observar no TiSA está relacionado ao conjunto de regras referentes ao Acesso de Mercado, onde há uma limitação da atuação dos governos em moldar os mercados, através do controle do tamanho ou crescimento de algumas atividades como bancos, empresas de turismo ou hipermercados, além de estabelecer a área de atuação das atividades, se devem ocorrer no país inteiro ou em locais específicos e se devem ser empresas locais ou estrangeiras. Estas regras se aplicam também para medidas que afetam o comércio do serviço propriamente dito, mesmo que de forma indireta, como os sistemas de distribuição e pagamento, ou por uma razão não comercial, como por objetivos ambientais, por exemplo. Sendo assim, as regras acabam atingindo

diversos aspectos da cadeia de um serviço em particular, como sua produção, distribuição, marketing, venda e fornecimento (KELSEY, 2016c).

Além da estrutura da produção, outro aspecto do poder estrutural, desenvolvido na obra de Strange (1988), é a estrutura do conhecimento. Tal estrutura engloba diversos atores e temas, incluindo a influência sobre ideologias e também a relação com as novas tecnologias. A tecnologia representa um importante recurso de conhecimento disputado, principalmente, pelas empresas. A ideologia possui importante papel na organização das demais estruturas do poder estrutural, sendo essencial para a própria estruturação da vida social. Para Strange (1988, apud ANDRADE FILHO, 2002) a capacidade de divulgar ou até mesmo limitar o acesso ao conhecimento e informação, assim como o modo pelo qual o conhecimento é moldado, constituem fundamental poder aos atores detentores.

É o caso descrito por Gill (1988), da utilização dos meios de comunicação de massa no sentido de sustentar certas estruturações sociais vigentes. Para o autor, os governos agem neste sentido, ao aceitarem a posição privilegiada dos empresários, o que é reforçado pelos padrões de propriedade, controle e acesso à mídia. Gill (1988) argumenta que o resultado deste processo é que em geral os meios de comunicação tendem a carregar uma pesada carga de ideologia pró-negócios. O autor ainda ressalta que algumas atividades, como educação e a própria mídia, constituem um importante papel na manipulação das ideias e valores. As instituições nestas áreas são geralmente nacionais e, portanto, muitas delas encontram-se no setor público. Para Gill (1988) a internacionalização destas áreas representa um importante fator a favor do crescimento do poder estrutural do capital a nível internacional e uma maior liberalização destes setores está em discussão no TiSA.

Ainda que o setor de telecomunicações tenha sido a área com maior liberalização nas negociações do GATS, alguns aspectos ainda geram importante discussão no âmbito do TiSA, devido às grandes alterações nas telecomunicações ao longo das duas últimas décadas. O maior desafio no acordo em relação a este setor, parte da própria definição do que seriam os serviços de telecomunicações. Além disso, surge a necessidade de definir o que se entende por “serviços de comunicações públicas”.

O artigo 2, do Anexo sobre Serviços de Telecomunicações, o qual trata da propriedade privada de redes de telecomunicações, é objeto de grande desentendimento entre as partes negociadoras do TiSA. Propriedade local e requisitos para presença local permanecem sendo um marco da regulação das telecomunicações em muitos países, e caso sejam adotadas, as

propostas exigirão uma revisão bastante impactante nas legislações internas dos países. No referido artigo, a União européia defende a proposta de que nenhuma das partes poderá impor requisitos ou limitar a participação do capital estrangeiro em termos de limite máximo percentual ou um valor total de investimento estrangeiro individual ou global como condição para o fornecimento de serviços de telecomunicações. Além disso, A União Europeia, juntamente com o Japão, defende que nenhuma das partes poderá impor limitações sobre a capacidade dos prestadores de serviços para fornecer serviços de telecomunicações em uma base transfronteiriça (WIKILEAKS, 2015).

Em relação à educação, vale ressaltar que trata-se de um dos setores com menor abrangência nas negociações do GATS, por se tratar de uma área sensível que gera preocupações relativas a sua liberalização, a qual poderia restringir a capacidade dos governos em fornecer e regular uma educação de qualidade. No entanto há pressões no sentido contrário, por parte de diversos lobbys e vários países. Em diversos documentos referentes às negociações do TiSA, Países como Austrália, Nova Zelândia, Colômbia e Noruega propõem que o ensino privado englobe a categoria de “serviços profissionais” presente no acordo. A inclusão da educação privada poderia garantir novos direitos para as empresas, restringindo assim a habilidade dos governos em regular o fornecimento de serviços privados na área de educação.

É importante enfatizar que em relação aos serviços públicos, a exceção de “serviços fornecidos no exercício da autoridade governamental” é bastante ampla, o que poderia gerar interpretações bastante conflituosas. Caso alguma parte do sistema educacional de um país seja fornecida a partir de uma base comercial, ou se há escolas privadas que operam, esta exclusão geral pode não abranger a educação. Considerando que a maioria dos sistemas de ensino são constituídos por instituições comerciais e também por aquelas sem fins lucrativos, fornecimento privado e público, é realmente improvável que este setor seja beneficiado com a exclusão referida (Education International,2016).

3.2.2 O poder dos mega-lobbies na construção do TiSA

Susan George (2015) aborda em seu trabalho, a crescente influência dos mega-lobbies na política, os quais não seriam mais apenas lobistas individuais atuando a favor de companhias em particular, mas sim organizações representando diversas indústrias de um

setor, onde as empresas transnacionais definem seus objetivos e políticas em comum e compartilham suas despesas. Para a autora, tais organizações atuam de forma mais sofisticada em seus métodos em comparação com os lobistas que agem de forma individual. George (2015) ressalta que estas organizações são vitais na defesa dos interesses das corporações, visto que servem como frente das empresas transnacionais na divulgação de informações, que não seriam vistas como confiáveis se tivessem como fonte uma empresa específica. Sendo assim, estas organizações inspiram uma maior respeitabilidade às pautas defendidas pelas empresas.

A iniciativa da criação do TiSA foi justamente em grande parte pensado pela Coalizão de Indústrias de Serviços (CSI), especialmente por seu antigo presidente J. Robert Vastine. Com sua nomeação como Presidente da organização em 1996, Vastine tornou-se envolvido ativamente nas negociações referentes ao comércio do setor de serviços. A CSI inicialmente apoiou a Rodada de Doha e mostrou otimismo nos primeiros estágios das negociações. No entanto, quando foi atingido o prazo estimado para atingir os objetivos das negociações, em 2005, a CSI começou a demonstrar sinais de frustração. O próprio Vastine pessoalmente agiu pessoalmente no intuito de persuadir os países em desenvolvimento a aceitar algumas concessões, e continuou na tentativa de salvar o acordo até 2009 (MERTINS-KIRKWOOD; SINCLAIR, 2014).

Sendo assim, Vastine foi o primeiro a sugerir, no início de 2009, que as negociações deveriam ser conduzidas fora da OMC. Além da CSI, outros grupos de lobby de transnacionais no setor de serviços como, a Global Services Colition (GSC), se uniram no intuito de negociar a criação do TiSA. Membros da GSC declararam abertamente que o TiSA foi concebido para acalmar a frustração das empresas em relação aos impasses da Rodada de Doha na área de comércio de serviços (MERTINS-KIRKWOOD; SINCLAIR, 2014).

O atual presidente da CSI, Samuel Di Piazza segue a mesma perspectiva em relação ao TiSA. Para Di Piazza, os bancos, companhias de seguro, mídia e outras corporações que atuam globalmente, devem estar aptas a operar em um ambiente onde as determinantes são orientadas pelo mercado e não pelo governo. A visão de Piazza sobre o futuro ideal com a consolidação do TiSA seria aquele onde os princípios de livre mercado devem governar os investimentos e o fornecimento de serviços em uma escala transnacional (MERTINS-KIRKWOOD; SINCLAIR, 2014). Um dos membros da CSI, o Walmart, percebe no TiSA uma maneira de livrar seus negócios das regulamentações de zoneamento, além das restrições

governamentais referentes ao tamanho das lojas. Para o Walmart, seria interessante também com o TISA o fim das restrições nas vendas de álcool e tabaco.(GOULD, 2014).

Estas propostas discutidas no âmbito do TiSA, assim como todas analisadas anteriormente neste trabalho, tratam de questões de grande impacto para os cidadãos dos países membros e até mesmo daqueles países que não participam no TiSA. Considerando tamanha importância destas resoluções, o debate em relação a este acordo deveria abranger a sociedade civil, tal como foi visto no Uruguai. No entanto, os participantes do Tratado impuseram níveis de sigilo sem precedentes em suas negociações, dificultando a discussão pública do acordo.

Para finalizar, faz-se necessária a importante reflexão de Collin Crouch (2000) em relação aos lobbys, a qual está presente em seu livro “Pós-democracia”. O autor questiona se o crescimento da importância dos grupos de pressão não seriam sinais positivos de uma cidadania saudável, ou até mesmo de uma democracia mais rica.

Para responder tal argumento, o autor defende que a vitalidade dos lobbies representa sinais de uma sociedade liberal forte, o que não pode ser traduzido como uma forte democracia. É importante separar estes dois elementos, pois segundo o autor, há uma tendência de pensar apenas na ideia de democracia liberal. Na democracia são exigidas certas igualdades que garantam em uma capacidade real por parte de todos os cidadãos em afetar os resultados políticos. Já o liberalismo exige oportunidades livres, diversas e amplas para afetar estes resultados. Para esclarecer melhor esta diferença, Crouch nos fornece um exemplo claro. Quando não há restrições em relação aos fundos empregados pelos partidos e sobre os tipos de propaganda e meios de comunicação utilizados em suas campanhas, logicamente os partidos mais ricos terão grandes vantagens para ganhar as eleições. Este caso nos demonstra um favorecimento ao liberalismo, mas um obstáculo para a democracia, já que não estabelece um nível de concorrência baseado no critério da igualdade.

Os lobbies pertencem ao mundo das políticas liberais e não das democráticas. Os lobbies que agem a favor dos negócios sempre possuem uma enorme vantagem, principalmente por duas razões. Primeiramente, tais agentes podem alegar ao governo que a menos que suas reivindicações sejam aceitas, a empresa ou setor em questão não será bem sucedido, comprometendo o sucesso econômico do governo. Além disso, os lobbies podem levantar enormes fundos ao exercerem a pressão política, não apenas por serem previamente ricos, mas também porque o sucesso de sua atuação trará aumento de lucros para os negócios, em outras

palavras, o custo do lobby pode ser considerado um investimento. Um liberalismo próspero permite a participação de diversos tipos de causas, as boas e as ruins, na busca por influência política, tornando possível uma rica variedade de participação pública na política.

O ponto é que a menos que exista uma democracia saudável por completo para balancear tais relações, sempre haverá distorções neste processo. Assim como existem distorções entre os partidos políticos eleitorais, que ocorrem por conta das desigualdades dos financiamentos de campanha promovidos pelos diferentes interesses comerciais. Quanto mais há igualdades de condições asseguradas nos financiamentos dos partidos a acesso à mídia, mais forte será a democracia. Por outro lado, quanto mais as modalidades de politicagem liberal florescerem, enquanto a democracia eleitoral atrofia, mais vulnerável torna-se o sistema político a desigualdades e distorções, colaborando para o enfraquecimento da qualidade democrática (CROUCH, 2000).

Todas estas características abordadas por Crouch (2000) são determinantes do seu conceito de pós-democracia. O termo indica que as mudanças ocorridas nos últimos tempos resultaram em um movimento que vai “além” da democracia. Nas sociedades pós-democráticas, todas as instituições formais da democracia (eleições, debate aberto, mudanças de governo), permanecem existindo, porém deixam de ser o ponto central do dinamismo político. Como forma de substituir isto, as decisões políticas são realocadas para pequenos círculos, privados, onde as elites políticas negociam com os lobbies corporativos. Para Crouch (2014), a criação dos mega-acordos, negociados pelas elites empresariais e governamentais de portas fechadas para a população, afetando políticas sociais, ambientais, representam a pós-democracia em sua forma mais pura. Este conceito representa, portanto, mais uma perspectiva de analisar e compreender as dinâmicas existentes nas negociações e nos possíveis efeitos da efetiva assinatura do acordo TiSA pelos países.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O setor de serviços, mostrou-se uma das áreas menos atingidas, até o momento, pela globalização, liberalização e desregulamentação nos acordos de comércio mundiais. As grandes corporações transnacionais são capazes de conquistar com maior facilidade os mercados externos à importação dos bens materiais, como computadores ou celulares. No entanto, dominar em um país, a cultura, as redações de jornais e revistas, as escolas, escritórios de advocacia, etc, constitui um processo muito mais dificultoso. Este é um dos motivos pelo qual o setor de serviços tem permanecido razoavelmente nacionalizado na maior parte do mundo. Outro motivo está relacionado com as legislações dos países: grande parte possui proteções à produção nacional.

As tentativas para reverter efetivamente esta situação parecem ter fracassado. É o caso das negociações ocorridas no âmbito da OMC, as quais não atingiram os objetivos propostos em relação ao comércio internacional do setor de serviços. Os movimentos sociais sempre acompanharam de perto estas negociações, exercendo pressões, através de protestos nas ruas e movimentos via internet. Um dos marcos desta luta foi a manifestação ocorrida em 30 de Novembro de 1999 (Seattle, EUA), a qual resultou na suspensão das negociações da abertura da chamada Rodada do Milênio da OMC (ESTEVAM, 2009).

Atualmente, movimentos sociais dirigem sua oposição a acordos como o TPP, TTIP e TISA. Em relação ao TiSA, especificamente, 340 organizações juntaram-se no intuito de pedir aos participantes do acordo o abandono das negociações. São instituições como: *Public Services International (PSI)*, *UNI Global Union*, *European Federation of Public Services Unions (EPSU)*, *the IndustriALL Global Union*, *the International Union of Food and Allied Workers (IUF)*, entre muitas outras que endossaram a elaboração de uma carta enviada aos representantes do TiSA.

As instituições opositoras do TiSA alegam no documento, que o referido acordo representa o resultado da pressão sistemática das corporações transnacionais das áreas de energia, seguro, telecomunicações, transporte, água e outros setores, as quais atuam através dos grupos *US Coalition of Services Industries* e *European Services Forum*. Sendo assim, para estes grupos contrários ao acordo, a democracia passa a ser esvaziada quando as decisões de setores importantes de um país são transferidas dos cidadãos para os negociadores “comerciais” que demonstraram uma clara tendência de restringir a regulamentação no sentido de priorizar os lucros das empresas.

De fato, foi possível observar ao longo deste trabalho, o quanto as propostas no TiSA representam o interesse das grandes corporações transnacionais, através de propostas como: a lista negativa para o princípio do tratamento nacional; as cláusulas *standstill* e *ratchet* para o tratamento nacional; a proposta do teste de necessidade em relação à regulamentação doméstica; as restrições às empresas estatais e as menores restrições ao setor financeiro.

Estas questões foram analisadas através do pensamento de Susan Strange sobre a difusão do poder estatal e também do pensamento da autora e de Gill e Law sobre o crescimento do poder estrutural das empresas transnacionais. Além do conteúdo das propostas em si, o poder das corporações fica explícito na própria iniciativa das conversas sobre o TiSA, e da pressão exercida por grupos de lobbies como o CSI e GSC na construção deste tratado.

Foi possível analisar, ainda, através das visões de Susan George e Colin Crouch, o impacto de um acordo como esse para o sistema democrático, desde o fato de que o acordo está sendo discutido de portas fechadas, assim como pela tendência de que cada vez mais agentes e organizações ilegítimas e não eleitas estão tomando as funções do governo, logo o consentimento dos governados torna-se progressivamente menos relevante no processo político, resultando no declínio da legitimidade democrática.

Considerando que o TiSA é um acordo ainda em andamento, faz-se necessário continuar observando os próximos passos da negociação, levando em consideração as diversas variáveis que podem interferir ainda no desenvolvimento do acordo. Entretanto, a compreensão prévia do progresso do TiSA e dos outros tratados que possuem pauta semelhante, são de extrema importância para a área das relações internacionais, por apresentarem novas dinâmicas que podem ser analisadas a partir das várias facetas desta área de estudo, propiciando a eminência de interessantes objetos de estudo para trabalhos futuros.

REFERÊNCIAS

- ABREU, Paula Santos de. GATS – o acordo sobre serviços da OMC. **Programa de Mestrado em Direito do Uniceub**, Brasília, v. 2, n. 2, p.502-526, dez. 2005.
- ANDRADE FILHO, José Roberto de. **Empresa e poder nas relações internacionais: uma abordagem a partir das idéias de Susan Strange**. 2002. 116 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Organização e Recursos Humanos, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2002.
- ANDREFF, Wladimir. **Multinacionais Globais**. Paris: La Découverte, 1995. 200 p.
- BAYO, Carlos Henrique. **TiSA, o acordo global de comércio contra os BRICS**. 2015. Disponível em: <<http://outraspalavras.net>>. Acesso em: 27 jan. 2016.
- BISSIO, Roberto. **Uruguay abandons TiSA**. 11 set. 2015. Disponível em: <<http://www.world-psi.org/en/uruguay-abandons-tisa-0>>. Acesso em: 15 jul. 2016.
- CHESNAIS, François. **A mundialização do capital**. São Paulo: Xamã, 1996. 335 p.
- CROUCH, Colin. **Coping with Post-Democracy**. : Fabian Society, 2000. 73 p.
- CROUCH, Colin. **Democracy at a TTIP'ing point: Seizing a slim chance to reassert democratic sovereignty in Europe**. 2014. Disponível em : <<http://www.ippr.org/juncture/democracy-at-a-tipping-point-seizing-a-slim-chance-to-reassert-democratic-sovereignty-in-europe>> Acesso em: 27 abr. 2016.
- CSI (Estados Unidos). **The Trade In Services Agreement (TISA)**. 2015. Disponível em: <<http://servicescoalition.org/negotiations/trade-in-services-agreement>>. Acesso em: 09 jul. 2016.
- Education International. **TISA, a threat to free quality public education**.2016. Disponível em: https://www.ei-ie.org/en/news/news_details/2659. Acesso em : 25 ago. 2016
- ESTEVAM, Douglas. **O pós-altermondismo e o desafio das lutas globais**. Fórum, p.14-17, jan. 2009. Disponível em: <<http://www.medelu.org/IMG/pdf/Forum70-pos-alteromundismo.pdf>>. Acesso em: 08 out. 2016
- European Commission. **Negotiations for a plurilateral agreement on trade in services**. 2013. Europa Communiqués de Presse, Memo-13-107. Brussels: Author. Disponível em: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-107_en.htm. Acesso em: 23. abr. 2016
- European Commission. **The Trade in Services Agreement ('TISA')**. 2013. Disponível em: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/june/tradoc_151374.pdf> Acesso em : 25.mai.2016.

GEORGE, Susan. **Shadow Sovereigns: How Global Corporations are Seizing Power**. Cambridge: CpiGroup, 2015.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GILL, Stephen; LAW, David. **The global political economy: perspectives, problems, and policies**. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1988.

GOULD, Ellen. **The really good friends of transnational corporations agreement**. Washington: Public Services International (psi), 2014. 34 p.

HARTRIDGE, David. **What the General Agreement on Trade in Services Can Do**. In: Simpósio Opening Markets for Banking Worldwide, 1998.

HARVARD KENNEDY SCHOOL (Cambridge). **J. Robert Vastine, Jr.** Disponível em: <<http://iop.harvard.edu/fellows/j-robert-vastine-jr>>. Acesso em: 26 jul. 2016.

HENRY, Stephanie. **China Expresses Interest in Joining Services Negotiations, Creating New Opportunities & Risks**. Us-china Business Council, Washington, v. 5, n. 55, p.5-5, set. 2013. Disponível em: <<https://www.uschina.org/washington-update/china-expresses-interest-joining-services-negotiations-creating-new-opportunities>>. Acesso em: 08 set. 2016.

JAMES, Deborah. **The Leaks Go On: Before Another Secret Round of Negotiations on the Proposed “Trade in Services Agreement (TISA),” WikiLeaks Releases Even More New Hidden Documents**. The World Post, maio 2016. Disponível em: <http://www.huffingtonpost.com/deborah-james/the-leaks-go-on-before-an_b_10147030.html>. Acesso em: 17 jul. 2016

KELSEY, Jane. **The us proposed annex on state-owned enterprises for tisa**. 2016. Disponível em: <https://wikileaks.org/tisa/analysis/Analysis-of-20151006_Annex-on-State-Owned-Enterprises/>. Acesso em: 17 jun. 2016.

KELSEY, Jane. **Analysis of leaked TiSA Financial Services text dated 27 June 2016**. 2016. Disponível em: < https://wikileaks.org/tisa/analysis/20161007_TiSA_Analysis-on-Financial-Services-Annex/>. Acesso em: 20 jul. 2016.

KELSEY, Jane. **TISA: Update analysis of the leaked ‘core text’ from July 2016**. 2016. Disponível em: https://wikileaks.org/tisa/analysis/201609_TiSA_Analysis-on-Core-Text/. Acesso em: 15 set. 2016.

MARCHETTI, Juan A.; ROY, Martin. **The TISA initiative: An overview of market access issues**. Geneva: World Trade Organization, 2013. 33 p.

MALHOTRA, Kamal. **Como colocar o comércio global a serviço da população**. 2004. p. 371-410. Disponível em: <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/3095/15/Livro_cap.13_Acordo_geral_sobre_o_comercio_de_servicos.pdf>. Acesso em: 17 jun. 2016

MARTINS, Antônio. **O fantasma do ultra-capitalismo**. Carta Capital .9, set. 2015. Disponível em: <<http://www.cartacapital.com.br/blogs/outras-palavras/ofantasma-do-ultra-capitalismo-8987.html>>. Acesso em: 07 abr. 2016.

MERTINS-KIRKWOOD, Hadrian; SINCLAIR, Scott. **The Trade in Services Agreement and the corporate agenda**. : Public Services International (psi), 2014. 28 p.

PENG, Shin-yi. **Is the Trade in Services Agreement (TiSA) a Stepping Stone for the Next Version of GATS?** , Taiwan. jul. 2013.

PRUZIN, Daniel. **'Negotiators Eye Early-December Deal On Framework for Global Services'**, WTO Reporter, 13 November 2012.

SKOBA, Laine. **Trade in services: towards a plurilateral agreement**. Library Of The European Parliament, p..1-6, jul. 2013. Disponível em: <[http://www.europarl.europa.eu/RegData/bibliotheque/briefing/2013/130591/LDM_BRI\(2013\)130591_REV1_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/bibliotheque/briefing/2013/130591/LDM_BRI(2013)130591_REV1_EN.pdf)>. Acesso em: 09 maio 2016.

STEPHENSON, Sherry; RAGOSSIS, Alexandros; SOTELO, Jimena. **Implications of the Trade in Services Agreement (TiSA) for Developing Countries**.2016. 49 f.Deutsches Institut Für Entwicklungspolitik, Bonn, 2016.

STRANGE, Susan. **The retreat of the state: The diffusion of power in the world economy**. Cambridge: Press Syndicate Of The University Of Cambridge, 1996. 218 p.

VIEIRA, Edgard Carneiro. **O Brasil no TiSA: Custos e Oportunidades da Participação**. Boletim Bmj, ., v. 3, n. 8, p.14-17, jul. 2016. Disponível em: <<https://www.comexdobrasil.com/o-brasil-no-tisa-custos-e-oportunidades-da-participacao/>>. Acesso em: 15 ago. 2016.

WEBER, Max. **Economy and society: An outline of interpretive sociology**. Berkeley: University of California Press, 1978.

WIKILEAKS. **Annex on Domestic Regulation: Analysis of October 2015 Draft**. 2015. Disponível em: <https://wikileaks.org/tisa/analysis/Analysis-of-20151010_Annex-on-Domestic-Regulation/>. Acesso em: 12 jun. 2016.

WIKILEAKS. **Initial Analysis of TiSA Telecommunications Annex: Analysis of July 2015 Draft**. 2015. Disponível em: https://wikileaks.org/tisa/analysis/Analysis-of-201504_Annex-on-Telecommunications-Services/ Acesso em: 5 jun. 2016.

ANEXO A – ESTRUTURA DO TISA

PREAMBLE

PART 1: GENERAL PROVISIONS

Scope (Art 1 and Art 28)

Most-Favoured-Nation Treatment (Art 2)

Economic Integration (Art 5)

Market access (Art 16)

National treatment (Art 17)

Disclosure of Confidential Information (Art III bis)

Domestic Regulation (Art 6)

Additional Commitments (Art 18)

Review of Administrative Decisions (new)

Transparency (Art III)

Recognition (Art 7)

Payments and Transfers (Art 11)

Restrictions to Safeguards for Balance of Payments (Art 12)

Monopolies and Exclusive Service Suppliers (Art 8)

General Exceptions (Art 14)

Security Exceptions (Art 14 bis)

Denial of Benefits (Art 28)

Government Procurement (Art 13)

(Subsidies: Art 15)

PART II SCHEDULING COMMITMENTS

Scheduling of Market Access Commitments (cf Art 20)

Scheduling of National Treatment Commitments (cf Art 20)

Scheduling Measures Inconsistent with both Market Access and National Treatment (cf Art 20)

Scheduling of Additional Commitments (cf Art 20)

[PART III: NEW AND ENHANCED DISCIPLINES

PART IV INSTITUTIONAL PROVISIONS

Resolution of disputes

Future participation in Agreement

Multilateralisation

Institutional provisions

ANNEXES