

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA

GABRIEL H. F. MONTEIRO

GRANDES CORPORAÇÕES E O ESTADO: O TRATADO TRANSPACÍFICO

Florianópolis
2016

GABRIEL H. F. MONTEIRO

GRANDES CORPORAÇÕES E O ESTADO: O TRATADO TRANSPACÍFICO

Monografia submetida ao curso de Relações Internacionais da Universidade Federal de Santa Catarina, como requisito obrigatório para a obtenção do grau de Bacharelado.

Orientador: Jaime Cesar Coelho

Florianópolis
2016

GABRIEL H. F. MONTEIRO

GRANDES CORPORAÇÕES E O ESTADO: O TRATADO TRANSPACÍFICO

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota 8,5 ao aluno Gabriel Hantschick Fernandes Monteiro na disciplina CNM5420 – Monografia, pela apresentação desse trabalho.

Florianópolis, 08 de Março de 2017

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Jaime Cesar Coelho
Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Dr. Daniel Ricardo Castelán
Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Dra. Patrícia Fonseca Ferreira Arienti
Universidade Federal de Santa Catarina

AGRADECIMENTOS

Agradeço, primeiramente ao meu professor e orientador Jaime, por despertar em mim o interesse e o olhar crítico.

Remercio aos meus pais e irmãos por terem sempre buscado me incentivar, qualquer que seja a situação.

Agradeço aos meus amigos e namorada por estarem sempre ao meu lado.

RESUMO

Em outubro de 2015 foi assinado o Tratado Transpacífico, que envolve 12 países e 40% do PIB mundial. O acordo foi capitaneado pelos Estados Unidos e é considerado o mais proeminente e ambicioso mega-acordo regional. De modo a elucidar o acordo, o contexto no qual surgiu e sua importância para o comércio internacional e para a política internacional, buscaremos apresentar o contexto internacional, os atores envolvidos na construção de tal acordo e as transformações que vem ocorrendo no que tange à balança de poder.

Palavras-chave: Regimes Internacionais. Balança de Poder. Tratado Transpacífico. Multinacionais

ABSTRACT

The Trans Pacific Partnership Agreement was signed on October 2015, involving 12 countries and 40% of the world's Gross Domestic Product (GDP). The agreement was led by the United States of America, and it's thought to be the most ambitious regional deal ever made. In order to enlighten the agreement's significance to the international trade and politics, we seek to present it's international context, the actors involved on it's development and it's implications on the world's balance of power.

Keywords: Key-words: International Regimes. Balance of Power. Trans Pacific Partnership Agreement. Multinational Corporations.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	7
2	REFERENCIAL TEÓRICO	9
2.1	TEORIAS DE REGIMES.....	9
3	MULTINACIONAIS	18
3.1	DENIFININDO MULTINACIONAIS	18
3.1.1	Multinacional: uma organização	19
3.1.2	O papel do Lobby	24
4	PARCERIA TRANSPACÍFICA	28
4.1	SOBRE O TRATADO TRANSPACÍFICO	28
4.1.1	Histórico das negociações	29
4.1.2	Lista de desejos das corporações para os serviços públicos	30
4.1.3	Propriedade Intelectual e industrias farmacêuticas	34
5	PODER E INFLUÊNCIA	37
5.1	PODER	37
5.2	CONVERGÊNCIA ENTRE AGENDAS	41
6	CONCLUSÃO	45
	REFERÊNCIAS	47

1 INTRODUÇÃO

O mundo tem passado por mudanças sensíveis e profundas, onde a fluidez dita o ritmo dos acontecimentos: cada vez mais veloz, rápido. É quase unânime o sentimento de que há um descolamento entre as necessidades e desejos do cidadão comum e o rumo que tem tomado a sociedade nacional. Para Susan Strange, os *policy makers* tem visto seu especto de ação diminuir na mesma medida em que a autoridade do Estado como instituição tem declinado.

Essa perda de autoridade é reflexo do que GILL (1988, p. 11) denomina de internacionalização da autonomia, ou seja, há a emergência de forças que transbordam a fronteira do Estado nacional e influenciam a construção de marcos regulatórios, leis, tratados, a fim de tornar o mercado mais simpático às grandes corporações e sua vontade.

STRANGE (1996, p. 25) defende que há uma força estruturante que tem transferido parte do poder do Estado às grandes corporações. FRITZ (2015, p. 10) traz em conta o papel do *Lobby* para se fazer valer a vontade regulatória das grandes corporações, indicando que no caso do Tratado Transpacífico há até mesmo uma cooperação entre órgãos governamentais e as corporações que guiam a confecção das políticas.

A grande questão que me guiou na construção desse trabalho é entender a relação entre as multinacionais e os Estados e como tem se dado essa disputa de poder. A insatisfação perante a configuração atual do regime pode ser convertida em ações que alterem as práticas estabelecidas, para tanto, necessário se faz entender os elementos que compõe a tomada de decisão dos órgãos estatais. Só dessa forma, tendo seus *inputs* legítimos, com transparência, é que há validade nas políticas públicas. Por fim, o principal objetivo do presente trabalho é entender a relação entre as multinacionais e o Estado na formação de políticas públicas.

Para formação de um analista internacional é necessário que se tenha em conta que o sistema internacional é constituído pela relação entre política e economia. É através do estudo de Economia Política Internacional e de Regimes que se torna evidente que as relações de poder se estabelecem sob ótica econômica e das interações decorrentes de tal relação de poder entre atores estatais e não estatais. Dito isso, é importante destacar qual o intuito do presente trabalho: apresentar e discutir o Tratado Transpacífico (TTP) e suas implicações na relação entre Estados e outras instituições. O TTP foi capitaneado pelos Estados Unidos e é o mais proeminente e ambicioso mega-acordo regional já assinado entre os países.

Não só na academia é clara a relevância desse tema, visto que é símbolo

palpável da mudança experimentada pela sociedade, mas é notória a relevância do tema: todos os grandes jornais, nacionais e/ou internacionais, noticiaram o momento da assinatura do tratado como um grande marco na história.

Para atingirmos nossos fins, a realização da monografia se deu por meio da pesquisa bibliográfica, tanto de forma descritiva quanto qualitativa, construindo as bases para análise do acordo, tanto no que diz respeito aos *inputs*, quanto nos *outputs* que advém dele. Dessa forma, pretende-se identificar os fatores que contribuem ou determinam a criação do presente acordo. É ele um fato isolado ou mais um elemento desse nova ordem mundial?

Por outro lado, o referencial teórico é constituído por uma seleção de obras robustas e consolidadas, dilatando a compreensão da estrutura do sistema internacional. O TTP será analisado à luz da teoria de regimes, sempre permeado por trabalhos que analisam os fatos recentes.

A estrutura organizacional do trabalho está estabelecida da seguinte forma. O primeiro capítulo identifica-se por lançar as bases teóricas do trabalho, apresenta as principais teorias sobre regimes, e delimita o conceito de regimes e sua formação, caracterizando a ascensão de forças não estatais e explicando a tese lançada nos capítulos subsequentes de que há uma mudança de regime, não no regime. O segundo capítulo traz pequeno histórico sobre as multinacionais, suas origens e definições. O terceiro capítulo versa sobre o histórico do tratado transpacífico e sobre sua trajetória e principais pontos de debate. O quarto e último capítulo, apresenta definições de poder e a coincidência de agendas entre os órgãos internacionais e as multinacionais.

Por último, é importante destacar o atual cenário doméstico dos Estados Unidos. No fim do ano de 2016, o republicano Donald Trump foi eleito presidente dos Estados Unidos, contrariando todas as previsões que apontavam que sua concorrente, a democrata Hillary Clinton, ganharia as eleições.

Já no primeiro mês de sua chegada a Casa Branca, Trump fez cumprir uma de suas promessas, retirando o país da Parceria Transpacífica. Foi no decorrer do ano de 2016 que o presente trabalho foi construído, momento de indefinições na política doméstica dos EUA, não possibilitando, portanto, a profunda análise dos desdobramentos que a retirada do país norte-americano poderia acarretar.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Com o desígnio de embasar a discussão deste trabalho, o presente capítulo traz as principais teorias de regimes, lança as bases teóricas do trabalho, delimita o conceito de regimes e sua formação, caracterizando a ascensão de forças não estatais e explicando a tese lançada nos capítulos subsequentes de que há uma mudança de regime, não no regime.

2.1 TEORIAS DE REGIMES

Na fundamental tarefa de definir o conceito de regimes e os debates teóricos que o fundamentam, aborda-se aqui as obras de Puchala e Hopkins, Young e Keohane e A. Stein, primeiramente, seguido das análises de Krasner. Por último, trataremos da análise de Stephen Haggard e Beth Simmons.

Para delimitar regimes, usou-se do livro coletânea dedicada ao estudo dos regimes, composta por artigos com diferentes perspectivas sobre regimes. São três diferentes abordagens que buscam delimitar o conceito de regimes. A perspectiva grociana vê os regimes como característica marcante da interação social, conforme Puchala e Hopkins (1982) e Young (1982).

Por outro lado, a perspectiva estruturalista modificada é mais austera. Os autores Arthur A. Stein e Robert O. Keohane são os representantes e o fazem pelos artigos *Coordination and collaboration: regimes in anarchic world* e *The demand for international regimes*, respectivamente. Essa perspectiva parte da mesma base analítica da abordagem estrutural-realista, que dita que em um sistema anárquico de estados simétricos busca-se a maximização do poder. Os Estados, principais atores, não estão apenas preocupados com os ganhos absolutos, como também estão com os relativos. Sob a luz dessa perspectiva, o regimes surgem somente em condições específicas, caracterizada pela falha na tomada de decisão individual em assegurar os resultados desejados. Desse modo, as variáveis sob as quais é escorada essa perspectiva, são o poder e o interesse. Essa perspectiva se diferencia, segundo Krasner, da de Susan Strange, que trabalha com o realismo estrutural convencional.

Por fim, em oposição a ambas as abordagens citadas, tem-se a concepção pautada no conhecimento, ou seja, tem foco na forma como os tomadores de decisão se percebem, como se enxergam (em relação individual ou em sociedade), seus dilemas. A análise parte do entendimento das interações e da aprendizagem

mútua. Essa abordagem tem duas ramificações que pouco se distinguem: a mais forte delas alega que os que elaboram as políticas de Estado são parte de uma comunidade interestatal e que agem como atores de forma efetiva dentro destes grupos. Assim, tem-se a esperança de que esses atores participem de modo mais ativo em dezenas de instituições internacionais, diferentemente do que se supunha em outras abordagens.

É trazido no livro, pelos autores supracitados, a mudança de regime à luz das três abordagens. Os realistas acreditam que a forma como o poder está distribuído influencia excessivamente a eficácia e solidez dos regimes. Para eles, as preocupações com ganhos, relativos e absolutos, dificulta a cooperação. Ademais, alterações no *status quo* impactam desfavoravelmente a estabilidade das instituições que funcionam sob a égide de uma distribuição de poder hegemônica, mas não sob uma conjuntura multipolar.

Por outro lado, os neoliberais trabalham com uma gama muito mais ampla de possibilidades. Para eles, há diversas conjunturas pelas quais as inclinações dos *policy makers* confluem, portanto, tem-se como resultado uma necessidade muito maior de regimes. Os regimes são, nessa perspectiva em particular, vistos como construções de considerável durabilidade e uma solução funcional às situações controversas no Sistema Internacional. Um dos fatores que o fazem durável é que o comportamento guiado por regras gera reputação, o que torna as interações futuras mais estáveis. Por último, outro fator a ser levado em conta é que os regimes são eficazes pois estruturam dispositivos que fortalecem as vantagens dos atores para cooperarem entre si.

Ainda no intuito de responder à questão, a terceira visão (cognitiva) é trabalhada pelos autores a seguir:

O professor americano Stephen Krasner, em sua obra intitulada "Causas Estruturais e Consequências dos Regimes Internacionais", datada de 1982, trabalha as diferentes perspectivas abordadas pelos artigos compilados em uma coletânea sobre regimes - da qual seu artigo é parte integrante. Krasner define que as variáveis intervenientes como interposto entre os fatores causais básicos (variáveis independentes), de um lado, e resultados e comportamentos (variáveis dependentes) de outro. Portanto, regimes, segundo a visão do autor, é espaço em que dinâmicas interestatais são alteradas nas relações internacionais.

Krasner inicia seus escritos definindo regimes sob sua concepção, para depois contrapor outras visões, findando o texto trabalhando o conceito de mudanças de regimes de forma singular e cuidadosa, explicitando que:

"os regimes podem ser definidos como princípios, normas e regras implícitos ou explícitos e procedimentos de tomada de decisões de

determinada área das relações internacionais em torno dos quais convergem as expectativas dos atores.” (KRASNER, 2010, p. 94).

Conceituação adicional trazida por Krasner, é a dos autores Keohane e Nye (1977, p. 19), que delimitam regimes como um “conjunto de arranjos de governança” que englobam “redes de regras, normas e procedimentos que regulam comportamentos dos atores e controlam seus efeitos”. Importante destacar é que princípios e normas, para Krasner compõe as características básicas de um determinado regime, de tal forma que:

“Os princípios são crenças em fatos, causas e questões morais. As normas são padrões de comportamento, definidos em termos de direitos e obrigações. As regras são prescrições ou proscricões específicas para a ação. Os procedimentos para tomada de decisões são práticas predominantes para fazer e executar a decisão coletiva” (KRASNER, 2010, p. 94).

O autor ainda trata da definição de Haas e Hedley Bull, elucidando que ambas as visões convergem. Para Krasner os regimes necessitam ser vistos como mais do que arranjos temporários que mudam com cada alteração de poder ou interesses dos estados. O autor, por meio do elucidado por Keohane, particulariza acordos e regimes, de forma que: acordos são, normalmente únicos e de duração curta (arranjo *ad hoc*); enquanto que, por outro lado, o papel dos regimes é o de facilitar acordos (KRASNER, 2010).

Para Krasner alterações em princípios e normas qualificam uma mudança de regime, pois princípios e normas são traços elementares na definição de um regime. Por outro lado, mudança em regras e métodos de tomada de decisão, mantendo-se princípios e normas estáveis, são modificações intrínsecas a qualquer regime.

Dessa forma, quando analisamos as mudanças propostas pelo Tratado Transpacífico no regime de comércio internacional, podemos inferir que elas convergem para a manutenção dos princípios e normas básicos, implementados largamente por regimes neoliberais, logo após a década de 40, e alteram apenas algumas regras, no sentido de tornar o grande público e os *policy makers* mais suscetíveis e simpáticos à grande empresa multinacional (assunto que será melhor debatido ao longo de todo o trabalho).

Krasner destaca que deve se ter em mente que mudanças dentro do regime podem indicar uma mudança de regime. Para tanto, o analista deve observar se os princípios e normas se mantêm iguais, portanto, as considerações não podem ser inferidas a partir da análise objetiva do comportamento.

Outra grande escritora citada por Krasner, e que representa a visão estrutural convencional, é Susan Strange (STRANGE 1982; *apud* KRASNER). Para ela, os principais fatores que influenciam o comportamento dos Estados estão ligados às

relações de poder e interesse, portanto, o conceito de regime embaça e oculta as relações entre os Estados no Sistema Internacional. Comportamento é, portanto, atribuição da ordenação de poder entre os Estados no Sistema Internacional. No momento em que há alteração na distribuição de poder, altera-se o comportamento e a relação das partículas no sistema, desta forma, se as variáveis causais básicas mudam, os regimes mudam também. Não há impacto independente ou autônomo dos regimes por sobre o comportamento.

Para Krasner existem variáveis causais que explicam o desenvolvimento dos regimes:

A primeira dessas variáveis seria o auto-interesse egoísta, ou seja, na aspiração do ator de ver sua função utilidade potencializada em relação às dos demais atores do Sistema Internacional. Para ajudá-lo a argumentar sobre este aspecto, KEOHANE (apud KRASNER, 1982, p. 193) defende que o estabelecimento de responsabilidades legais ajuda a elaborar acordos. Para ele, os acordos se dão por meio da melhora tanto em qualidade, quanto em quantidade de informações acessível reduzindo os custos de transação. Tais benefícios têm de ter impacto maior do que os custos de formação e manutenção do regime: os custos de construção de um regime serão menores a medida que existir alto nível de comunicação entre os Estados, condição mais facilmente encontrada em regimes políticos abertos que atuam em condição de interdependência complexa.

Por outro lado, os custos aumentam quando há assimetria de informações, risco moral, desonestidade potencial ou intensa complexidade de tema.

O poder político é a segunda variável levantada por Krasner. Existem duas diferentes perspectivas que explicam o poder: uma delas é cosmopolita e instrumental, pois vê o poder como avalizador na direção de resultados ótimos para o Sistema Internacional como um todo, pois ele é utilizado, na teoria dos jogos, para promoção do aumento dos ganhos de forma conjunta. A segunda abordagem é particularista e relativa à objetos específicos: poder é meio para fortalecimento de valores entre atores específicos no sistema. Esses valores podem ser a maximização das capacidades de poder ou a impulsão de objetivos. Quando se trata da teoria dos jogos, poder é meio para aumentar os ganhos individuais, ou seja, a serviço do próprio interesse.

Há, em algumas configurações de interesse, conveniências quando se pensa na formação de regimes: a distribuição de poder é a variável chave. Para Keohane o ator hegemônico tem papel central no funcionamento dos regimes. Não porque pensem no bem coletivo, mas em razão de que a constituição de regimes tornam os valores nacionais mais fortes e difundidos.

Sob condições em que há uma hegemonia decadente, dita a teoria da

liderança hegemônica, teremos como resultado enfraquecimento dos regimes. Nessas condições, sob uma liderança cambaleante, princípios, normas, regras e procedimentos para tomada de decisão não serão mantidos com facilidade, pois a nenhum ator interessa manter o regime funcionando de forma efetiva.

No entanto, existem diferentes análises que indicam que conforme declina a hegemonia, regimes mais corpulentos se estabelecem. Por essa análise, a mudança de regime se dá em razão da incapacidade de um único ator em prover os bens coletivos requeridos para o bom funcionamento do regime.

Existe ainda outra linha argumentativa que busca explicar o poder e serviço de interesses específicos. Para eles, atores poderosos podem influenciar a distribuição de ganhos de modo a atingir outros atores e suas estratégias. Nesta situação, o regime fica preso e a partir de seus dispositivos, mantém a distribuição de poder presente no Sistema Internacional. Desta forma, caso o *hegemon* apresente declínio de poder, o regime entra em crise.

Krasner apresenta dois autores para esse debate: Young e Puchala e Hopkins, cruciais para que se compreenda essa análise. Young (1982) defende que em ordens internacionais determinados por um *hegemon*, têm maior possibilidade de se fragmentarem, pois as mudanças na capacidade de poder alteram intensamente a estabilidade do regime.

Por outro lado, Puchala e Hopkins (1982) indicam que regimes com alto grau de politização e que são difusos e tendenciosos na distribuição de princípios morais, têm grande probabilidade de sofrerem transformação radical à medida que a distribuição de poder acontece. Nesse casos, a perda de poder do *hegemon* é razão pela qual se dá a mudança de regime, pois ele não mais controla a regra de ganhos ou desenha agenda para o Sistema Internacional.

A terceira variável causal são normas e princípios. Puchala e Hopkins, citados na obra de Krasner (1982) diferem entre superestrutura e subestrutura. Para eles, a primeira delimita princípios e normas gerais e largamente propagados que adequam normas operativas e princípios segundo área temática.

Krasner cita John Ruggie (1982), que defende que regimes têm como base o liberalismo incrustado (*embedded liberalism*) e não o liberalismo ortodoxo. Para o autor, foi no pós Crise de 29 que as sociedades se deram conta que não poderiam mais ser condescendentes com um mercado sem nenhuma baliza ou regulação. Estes valores, que estavam incrustados no mundo capitalista, saíram da esfera doméstica para se difundirem ao redor do globo quando dos acordos de Bretton Woods.

A quarta variável é vista por Krasner como exógena, com capacidade de gerar regimes por conta própria: usos e costumes e o conhecimento. O uso é

relacionado aos padrões regulares de comportamento com base na prática efetiva; o costume, à prática frequente e regular ao longo do tempo. São associadas ao auto-interesse egoísta, ao poder político e aos valores difundidos, que são fortalecidas e suportadas por essa variável, gerando um comportamento padronizado, com expectativas compartilhadas.

A quinta e última variável é o conhecimento. Conhecimento é base para cooperação, pois evidencia interconexões complexas. Aumenta a probabilidade de que haja comportamento convergente, para tanto, deve ser largamente aceito pelos tomadores de decisão. A importância do conjunto de crenças se dá em razão do poder dos que nelas acreditam. Pode haver uma mudança evolucionária ou revolucionária. A primeira delas abraça mudanças em regras e procedimentos na situação de determinado conjunto de normas e princípios, enquanto que, a revolucionária suscita novos princípios e normas. Esta última está intimamente ligada à mudanças na distribuição de poder.

No livro de mesmo título "*Theory of International Regimes*", cuja diferença se dá no ano de publicação (1987), Haggard e Simmons apuram que os analistas de regimes ditam que a ação do Estado é regida por normas, e que tal comportamento era fielmente consistente com o esforço de fazer valer o interesse nacional.

Os autores defendem que as obras sobre regimes podem ser percebidos como um esforço para conciliar tradições idealista e realista. Ademais, criticam de forma categórica cada uma das abordagens tratadas por Krasner. Para Haggard e Simmons, o conceito de regimes traz resposta diferentes: Krasner busca equilíbrio entre ordem e compromissos explícitos, frisando que a política internacional tem forte a dimensão normativa. Para os autores, a definição dada por Krasner dilui princípios em normas, o que as torna difícil de diferenciar de regras. Outra questão levantada é saber em qual medida o comportamento do estado é conduzido por regras.

A definição de Keohane também é criticada por Haggard e Simmons, que analisam a construção conceitual de regimes tácitos e implícitos, que dão muita importância para a confluência de expectativas entre os atores, em especial entre governos. Eles também operam sobre uma definição menos abrangente de regime, tratando-os como acordos multilaterais entre Estados, visando nortear a ações nacionais em tema e área específicos.

Os regimes constantemente têm regras que coordenam ou classificam suas próprias mudanças. Definem também, por meio de prescrições explícitas, escopo de ação aceitável pelo qual Estados podem agir. No entanto, uma mudança de regime se dá quando da concordância dos estados em modificar direitos e regras que regem seus comportamentos. Tal perspectiva afasta a definição de regimes do

consenso normativo, vendo-os como variável causal ou constitutiva, o que ajuda a explicar a cooperação.

Os autores definem regimes como exemplos de comportamento cooperativo, no entanto, dizem que a cooperação pode acontecer mesmo na ausência de regimes instituídos. Importante diferenciar regimes do conceito mais abrangente de instituições, que é conexão de expectativas convergentes e de padrões práticos e comportamentais. Regimes ajudam a "institucionalizar" questões relevantes da vida internacional ao convergir expectativas em relação a comportamento, porém instituições, tais como a balança de poder, não são constituídas por regras e direitos explícitos. Essas expectativas convergentes podem estar ligadas ou não a acordos explícitos, emergindo em meios permeados por conflitos. Regimes podem ser responsáveis, mesmo que não de maneira voluntária, por colaborar para o fomento de instabilidade.

Para Haggard e Simmons os regimes podem alterar as dimensões de variação e mudança de quatro distintas maneiras.

A primeira delas é relacionada a capacidade material, que é um dos fatores que explicam o declínio ou enfraquecimento de certo regime. Essa dimensão é medida através do nível de conformidade ao prescrito, especialmente no que diz respeito aos interesses de cunho pessoal de curto prazo que conflitam com as regras do regime.

A segunda é a forma organizacional, que fala sobre o desenho da organização ou operacionalidade dela. Neste ponto os autores analisam os princípios que guiam a representação.

O terceiro é em relação ao escopo, e está ligada à problemática em que o regime se insere. Nesse sentido, as externalidades são causa relevante para a mudança de regimes.

Por fim, a quarta é relacionada a alocação de recursos. Os autores trazem exemplos de dois regimes: um orientado pelo mercado e outro por regimes autoritários. Aquele, beneficia a alocação privada de recursos, diminuindo a gestão estatal, garante direito à propriedade privada e estabelece parcerias para contratação da empresa privada. Esse, contempla o direto controle de recursos através de um regime autoritário, o que requer estruturas organizacionais mais ampla e autônoma. A inclinação por um ou outro regime se dá pela natureza dele e pela medida da cooperação que se deseja alcançar.

Todas as abordagens teóricas são estadocêntrica, a exceção da teoria cognitiva. Essa visão estadocêntrica pressupõe que os atores são racionais e unitários.

A teoria cognitiva vê o significado intersubjetivo das estruturas como questão

central no que diz respeito a conexão entre atores, e vê de forma mais suave a ligação entre estrutura, interesse, escolha e constrangimento.

A perspectiva da teoria dos jogos inclui um elemento exógeno, qual seja, a ordem de preferência. Embora esse ordenamento de preferências cubra elementos domésticos que podem ir contra as preferências globais do Estado, grande parte dos trabalhos sob essa perspectiva realçam que a estrutura do jogo entre estados é fator predominante quando o Estado traça suas preferências.

A visão estrutural, incluindo-se aqui em especial a teoria da estabilidade hegemônica, evidencia como contextos internacionais ditam as probabilidades de cooperação. Para os estruturalistas o comportamento do Estado é moldado por estruturas que direcionam as qualidades comuns de resultados, mesmo das intenções, esforços e objetivos em outro sentido.

Sob a lente das teorias funcionais, tendo como maior expoente Robert Keohane, também parte da prerrogativa de que os atores são racionais, entretanto, não deixa de lado os vícios de mercado, transações, incertezas e custos de informação. Essa teoria dá ênfase ao papel desempenhado pelo facilitador dos regimes que tornam os interesses comuns, reais. No entanto, regimes podem se tornar espaço para o exercício do poder e de conflito. A abordagem funcional não investiga a fundo como regimes podem institucionalizar desigualdades, visto que dá destaque a interesses convergentes em detrimento dos divergentes.

A teoria estruturalista, como já estudado, argumenta que concepção e duração de um regime depende de uma potência dominante e que diluição do regime é inerente a um *hegemon* decadente. Assim a "*the institutions that emerge in world politics are certainly more likely to reflect the interests of the powerful than the interests of the weak [...]*" (idem, 1987, p. 508).

Por último, a perspectiva cognitiva é traçada sobre conhecimento, ideologia e regimes e defende que não se pode entender a cooperação, em sua plenitude, sem não nos atentarmos para a questão ideológica, para os valores de cada um dos atores, suas opiniões sobre determinados temas, e seus conhecimento de como alcançariam seus próprios objetivos específicos.

Para os autores, a cooperação pode ser vista por meio da consciência e a capacidade de processar informações, sendo ela um modelo de aprendizagem. Assim, novos conhecimentos podem tornar o Sistema Internacional menos cooperativo, se levantarem vantagens maiores para o abandono do regime do que para a permanência. Nessa abordagem não é levado em conta que um regime particular é exclusivamente compatível quando se pensa em obter valores comuns à todos os membros do Sistema Internacional. Regime é não só reflexo da distribuição de poder, como também dita o propósito social prevalecente, ou, como Ruggie

denominaria, *social purpose*. Outrossim, essa abordagem deixa de fora uma variável relevante para explicar a cooperação, que é ligada ao nível de consenso ideológico e concordância sobre as relações ocasionais.

Por fim, Haggard e Simmons arrematam sua análise fazendo críticas incisivas às formulações anteriormente trabalhadas neste trabalho. Para eles a teoria estruturalista é frágil no que tange as variáveis cognitivas, pois não descrevem de forma lúcida como é a interação entre poder e ideias. É sugestão dos autores que se invista em um programa de pesquisa que veja a cooperação internacional não apenas como simples resultado das relações entre os estados, mas que inclua a interação entre os níveis domésticos e internacional.

O presente trabalho teve sua análise aproximada ao realismo estrutural convencional, corrente que teve como principal expoente Susan Strange. STRANGE (1983) questiona a importância dos regimes pontuando alguns motivos que põe em cheque a importância e validade desse tipo de estudo para definir as relações entre os estados, tais como: parcialidade, falta de precisão conceitual, ênfase no elemento estático e falta de ênfase no elemento dinâmico de mudança da política internacional. Por fim, Strange critica o papel central que o Estado toma nas perspectivas de regimes, que, para ela, cria um enquadramento limitante da realidade quando da análise do Sistema Internacional.

3 MULTINACIONAIS

Esse capítulo delimitará as multinacionais conceituando-as, para em seguida, descrever a forma como elas influenciam a formulação de políticas públicas.

3.1 DENIFININDO MULTINACIONAIS

As definições de multinacional são muitas vezes desatualizadas. Elas delimitam as multinacionais de forma estática e não levam em conta as transformações da firma que acontecem quando ela decide investir no exterior, alterando sua própria estratégias. Para Waldimir Andreff, o caminho para uma delimitação adequada é ver as multinacionais como organização, o que torna o conceito mais dinâmico e evolutivo, em harmonia com o real papel desenhado pela firma.

De acordo com Charles Michalet (1984) as multinacionais são, primordialmente, grandes empresas nacionais. Nacionais e com uma característica importante: referem-se a setores industriais concentrados, tendo um caráter monopolista, portanto. Essa questão amplia o escopo do estudo, ligando, como aponta Strange (1996), a atividade industrial das empresas às estruturas financeiras. Reforçando essa visão, mesmo que ainda não existam estudos suficientemente aprofundados, está a posição de certos autores, tais como J. Polk (1966, apud MICHALET, 1984, p. 42). J. Polk projeta que no século XX existia alto grau de concentração produtiva, entre 200 e 250 multinacionais eram responsáveis por entorno de 50% de tudo que era produzido no mundo. Por outro lado, a produção era financiada por um número ainda menor de instituições financeiras mundiais, o que tem como consequência uma "pirâmide do poder oligopólico toma que formas cada vez mais afuniladas" (CHEVALIER, 1970, apud MICHALET, 1984, p. 43).

Outra característica marcante das multinacionais é sua generosa porção de filiais espalhadas ao redor do globo. Tais filiais podem ser estruturadas de diferentes formas, como por meio de aquisição de empresas locais, construção de nova unidade de produção, participação no capital de empresa existente. A aquisição não tem como reflexo, via de regra, uma adição monetária na economia de implantação. Pode ser integrada como uma forma internacional de crescimento externo das firmas. Tal forma corresponde a um terço dos investimentos efetuados em países subdesenvolvidos, como indica Michalet (1984). Já nos países desenvolvidos, a modalidade mais utilizada para expansão da empresa multinacional é a compra. Um

bom exemplo é o das comunidades inglesas encrustadas em determinados setores da economia francesa. Esse processo é conhecido como de concentração-centralização do capital em escala internacional (Michalet, 1984, p. 45).

Em geral, as grandes multinacionais se esforçam por ter para si 100% do capital das suas filiais. Mesmo que isso obrigue a um alto investimento em capital. Está política é tida como uma regra de gestão em consequência das estruturas organizacionais profundamente incorporada das multinacionais. Por conta disso, não são obrigadas a prestar contas a um nível local, ou se demorar em decisões de investimento, ou, ainda, repatriar lucros.

Como indica Michalet (1984) o modelo de participação paritária merece destaque. Para o autor, a constituição de um *joint venture* (empresa conjunta) indica que a multinacional está disposta a repartir capital em duas partes iguais com sua(s) associadas locais. O *joint venture* pode ser concebido da associação com empresários locais, Estado ou empresas públicas. Algumas vezes a parceria é estabelecida com organizações multinacionais (não necessariamente de mesma nacionalidade). Tal forma de inserção é utilizada, especialmente, nos países em desenvolvimento.

Para que compreendamos melhor a multinacional, se faz necessário voltar nosso olhar a sua origem. As multinacionais estão intimamente ligadas à necessidade dos países industrializados por matérias-primas e alimentos. Uma produção em larga escala e rentável - para determinados produtos - seria improvável caso a Europa, EUA e Japão, utilizassem apenas os recursos disponíveis em seu solo e subsolo. Nesse contexto é que se deu a criação das multinacionais, moldadas pelo caráter aleatório das dotações de fatores. Para Michalet, a criação da multinacional teve espaço em razão da teoria econômica que defendia a especialização sistemática de determinadas regiões. Dessa forma, podemos determinar que a história elucida melhor do que a própria natureza a propensão de certos países de produzir determinados bens.

A nacionalização das multinacionais só se deu em razão dos movimentos de independência que ocorreram nos anos 60 do século XX. Contribuiu com isso, a dedicação de alguns Estados para alcançar soberania política real (MICHALET, 1984).

Por outro lado, é importante destacar que o estabelecimento de centros de distribuição, mesmo sendo instalações importantes que se distanciam de escritórios comerciais, não é suficiente para caracterização de uma multinacional.

3.1.1 Multinacional: uma organização

Existem abundantes definições dispares sobre a multinacional. Algumas definições foram erguidas sobre parâmetros arbitrários, tipológicos ou inerte, como o número de países em que está presente (implementado ou com filiais), o tamanho, a porcentagem da renda obtida ou o número de funcionários efetivos no exterior. De acordo com uma definição célebre de Vernon (1966, apud ANDREFF, 2000, p. 47), "é multinacional uma grande firma que tenha filiais industriais em pelo menos 6 (seis) países estrangeiros." Tal delimitação foi traçada nos EUA durante a década de 60, sendo considerada atualmente obsoleta e arbitrária. Para Michalet, o número de filiais industriais de uma multinacional não pode ser o único parâmetro determinante para definição de uma multinacional.

Ainda segundo Michalet, o cerne da questão da definição da multinacionais era a de se definir uma amostra válida quando se observa a metodologia. Dessa forma, professor Vernon, que dirigia uma equipe de pesquisa de Harvard, usou como base um grupo de 187 firmas destacadas das 500 maiores dos EUA (com filiais em, pelo menos, 6 países). Se por um lado, o alcance geográfico, delimitado pelas diversas unidades de produção das multinacionais, estabelece aspecto importante, por outro, a maior parte das multinacionais investe em países distintivamente desenvolvidos e com características econômicas e sociais diferentes. Portanto, elas estabelecem uma fundação econômica partilhada em economias que mostram relevantes graus de desenvolvimento ou que são guiadas por princípios organizacionais, consideravelmente contraditórios, com enormes diferenças no que diz respeito a organização da sociedade civil, nos âmbitos político, econômico, social. Ademais, se praticam uma especialização estreita da produção das filiais, podem simbolizar o mecanismo de uma integração mundial que permeia fronteiras tradicionais entre países subdesenvolvidos e desenvolvidos e/ou entre economias socialistas e capitalistas. Para Michalet, esse aspecto transborda amplamente a existência de fluxos de comércio, tanto por aspectos teóricos quanto práticos.

De acordo com Andreff, as multinacionais do setor terciário (setor econômico relacionado a serviços), são as mais dinâmicas e não podem ser inseridas na definição de Vernon. Algumas definições podem ser classificadas como tipológicas. Perlmutter, em 1969, distinguiu e classificou 3 (três) tipos de internacionalização, assentada na prática empresarial de seus executivos. Tal classificação é calcada nas suposições sobre as decisões de produto, funcionais e geográficas. A prática observada, quando do estudo do propósito dos gestores de multinacionais na internacionalização de sua produtividade, foram retratados como etnocêntrica (identificando-se a um país de origem), policêntrica (ligados aos países onde suas

filiais estão) e geocêntricas (a multinacional potencializada em proporção global). No que tange a classificação do autor, quando da catalogação de uma multinacional objeto, as orientações não aparecem isoladas, entretanto são objetivamente alinhadas. Existem distintos graus de etnocentrismo, policentrismo e geocentrismo em todas as formas de internacionalização das atividades das corporações.

Há definições que são mais extensivas e dinâmicas. Por meio de uma delas, a multinacional é vista como "toda firma cujo capital entra num processo de acumulação internacional" (ANDREFF, 1976, p.47). Ou Michalet (1985, apud ANDREFF, 2000, p. 48) "uma empresa (ou um grupo), geralmente de grande porte, que, a partir de uma base nacional, implantou no estrangeiro várias filiais em vários países, com uma estratégia e uma organização concebidas em escala mundial." Tais definições omitem o papel das Pequenas e Médias Empresas (PME) multinacionais, as Novas Formas de Investimento (NFI), como também não levam em conta o papel das novas alianças entre as multinacionais. A complexidade e a importância mundial das multinacionais dificultam a compreensão do objeto segundo uma única definição. Para Andreff, é mais vantajoso que se tente delimitar o conceito por meio de parâmetros mais estáveis ou até mais fácil compreensão. A menção de Michalet à organização e à estratégia mostra, de forma clara, que o trabalho de definir uma multinacional não é tarefa descomplicada.

Segundo Andreff, a multinacional não deve ser vista como um aparato com o fim de avaliar o lucro absoluto em um determinado espaço do mapa mundial. É sim uma organização que tem de coordenar diversos interesses (como os entre os acionistas e os dirigentes) e discrepantes (entre acionistas e assalariados), carecendo de cooperação.

O sucesso da cooperação é resultado do condicionamento dos participantes que se comprometem com a organização por meio de uma base contratual consentida (por exemplo, o contrato de trabalho entre assalariados e dirigentes), conquistada graças a obediência à hierarquia e ao agenciamento dos ofícios e funções (por meio da divisão) e o tempo de execução de trabalho no interior da empresa e por riscos latentes: "demissão, risco de falência da firma e, só para dirigentes, ameaça de tomada de controle por acionistas mais exigentes" (ANDREFF, 1976, p. 49). Em uma economia capitalista calcada na prática e na troca de direitos de propriedades, existe uma relação de hierarquia expressa pelo salário, que é um dos pilares da organização multinacional do trabalho. Segundo Tirole (1993 apud ANDREFF, 2000, p. 50), o fato de o proprietário da empresa ser dono das máquinas e a relação de emprego, são ambas expressões do poder de escolher a forma como serão empregados capital humano e máquinas, com alguns limites. Esse poder de escolha se dá não apenas no país de origem do proprietário da

empresa, mas também nos territórios estrangeiros onde ele tenha sua multinacional instalada.

De acordo com Andreff, as estratégias da multinacional adaptam a organização. Sendo a estratégia produtiva determinante em uma empresa, o raciocínio técnico do método sobrepõe-se à organização: de acordo com uma direção centralizada, divide-se a companhia em atividades técnicas continuadas, que são caracterizadas por serem repetitivas ou rotineiras. Se o truque é buscar diversificar mercados, com a expansão da multinacional, a liderança perde o controle sobre as partições funcionais e a organização multidivisional. Descentralizar uma repartição focada no mercado ou produto, é a escolha mais acertada.

Para Tirole (1993 apud ANDREFF, 2000) a multinacional busca integrar a produção de forma a internalizá-la no seu core. Agindo dessa maneira, são abatidos custos de transação, no entanto, adicionam-se custos relacionados ao controle e administração dos membros da organização. Mas não só os custos de transação que melhoram quando se internaliza a produção, o principal argumento a favor da internalização é a particularidade da tecnologia, do local, dos ativos físicos, das qualificações do capital humano que a firma investe. No entanto, a internalização é uma forma de omitir práticas que não seriam lícitas em consequência das leis sobre a concorrência, com o propósito de exercer de forma legal poder de monopólio sobre o mercado ou evitar a cobrança de taxas.

A multinacional provê condição planificada e centralizada à circulação de bens, serviços, capitais, conhecimentos técnicos e serviços administrativos. Michalet (1984) defende que a lógica de tais fluxos não se estabelece sobre o espaço correspondente habitual, mas sim sobre a lógica da organização do processo produtivo, seja ele em grandeza regional ou mundial.

Por certo, "o controle de setores industriais inteiros, a dependência das filiais face a suas matrizes, a extensão das relações salariais, a generalização de certas formas de organização, a própria internacionalização do processo produtivo, constituem, todos eles, fatores tendentes a criar um processo de homogeneização de modelos de produção e de consumo em escala mundial"(MICHALET,1984, p.28).

A grande questão da multinacional é que grande parte das mercadorias estão sendo produzidas por uma pequena parcela de empresas. Isso toca no cerne da questão da concentração da riqueza: segundo relatório da OXFAM, o monopólio é uma das razões pela qual a má distribuição de renda tem se agravado pelo globo. Monopólio, explicam, é situação em que um único fornecedor domina o mercado e sobrecarrega o consumidor. O grande problema em existir alta concentração de mercado é que não há eficiente alocação de recursos. O governo tenta corrigir tais imperfeições de mercado por meio de regulamentações, entretanto, não há como

produzir total eficiência econômica. No mundo teórico, não é possível ter grandes margens de lucros, pois no momento em que as tiveres, competidores imediatamente começam a explorar o seu mercado. No mundo real, entretanto, o processo de ingresso em um novo mercado leva algum tempo, investimento em meios de produção, aceitação dos clientes, etc. (JACOBS, 2015).

Ainda de acordo com o relatório existe mais algumas questões que contribuem para que haja grande concentração de renda: assimetria de informações; externalidades em rede; propriedade intelectual; lock-in do fornecedor; globalização; e, por último, tecnologia.

A assimetria de informações trata-se da relação entre principal-agente e é considerada uma forma de falha de mercado. Nessa situação, supostamente, o agente deve defender os interesses do principal, no entanto, não tem incentivos para fazê-lo. Ademais, o agente goza de melhor acesso a informações do que o principal, pois há assimetria de informações.

No caso das externalidades em rede, aborda-se da dependência do valor do produto com relação ao número de consumidores. O fornecedor que desenvolve a habilidade de atrair uma massa crítica de consumidores, quaisquer que sejam os motivos, tem grandes chances de atrair muitos outros clientes, o que, ao fim e ao cabo, acaba fazendo-o dominar o mercado.

No que diz respeito à propriedade intelectual, o Tratado Transpacífico trata esse tema com grande ênfase: o intuito é fazer durar as patentes, especialmente dos produtos farmacêuticos. A defesa da propriedade intelectual em si, não é problema, visto que incentiva investimentos, empreendedorismo e inovação.

O *lock-in* do fornecedor (também conhecido como empacotamento ou vinculação) refere-se a práticas que tornam os clientes dependente do seu fornecedor, de tal forma que não podem mudar para outros fornecedores sem que haja altos custos. *Vendor lock-in*, portanto, permite que o fornecedor faça sobrecarga sobre os clientes, de tal forma que consegue oferecer produto ou preço que melhor lhe convir.

O comércio internacional é largamente conhecido por aumentar os retornos do trabalhadores qualificados em relação aos não qualificados, entretanto, a globalização também aumenta a desigualdade no que tange a distribuição de renda. Existe ainda outra questão que é raramente debatida e que afeta o topo da pirâmide de renda e a distribuição de riqueza: a globalização, bem como o crescimento populacional e econômico, aumenta a base potencial de clientes e os lucros potenciais.

Quanto ao progresso tecnológico, acredita-se que ele tem aumentado a renda dos trabalhadores qualificados frente aos sem qualificação, aumentando a

desigualdade entre a população mundial. Entretanto, os estudos geralmente fazem uso de medidas brutas de desigualdade de qualificação. Há, como defende o relatório, outro fenômeno acontecendo, que permite que trabalhadores altamente qualificados aumentem de forma intensa suas fortunas: o acesso a informação e a tecnologias de comunicação permite que tais profissionais prestem serviço sem que haja necessidade de estarem presentes no local de prestação de serviço. É portanto, sobre tecnologia da informação que se trata a questão tecnológica. Há assim, descolamento entre o nível de qualificação e sua renda, de tal forma que os mais bem qualificados ganham exponencialmente mais, desrespeitando a proporcionalidade entre qualificação e salário (JACOBS, 2015).

Mas, afinal, como tais organizações multinacionais fazem valer sua vontade quando são os representantes do povo que traçam as políticas para cada um dos países?

3.1.2 O papel do Lobby

Segundo definição trazida no dicionário Aurélio, *lobby* é "pessoa ou grupo que, nas antessalas do Congresso, procura influenciar os representantes do povo no sentido de fazê-los votar segundo os próprios interesses ou de grupos que representam". Os lobistas buscam fazer valer tais interesses sem perseguir o controle formal do governo.

Os lobistas tiveram uma influência forte na concepção do Tratado Transpacífico. Os tratados contêm uma proposta de concessão de direitos excessivos para os investidores, o que significa que as empresas podem processar os governos se decidirem colocar regulamentações que possam afetar seus lucros. Essas ações podem levar a uma compensação financeira na ordem dos milhões de Dólares, pagos pelos cofres público (Thomas Fritz, 2015). Segundo Bidwai (2010), em artigo intitulado "*When corporations capture the state: corporate lobbying and democracy*" o que as multinacionais buscam, através do *Lobby* é subverter o processo de decisão política para satisfazer os imperativos de lucro das empresas privadas. Essa tendência de *lobby* corporativo apresenta uma ameaça real e grave para a democracia.

Para Fritz (2015) o TTP reflete as demandas primordiais do setor privado, que para que se tornem reais precisarão da abertura de uma parte crescente dos serviços públicos à liberalização internacional. No acordo foram analisados os riscos. Em primeiro lugar a agressividade da agenda das multinacionais e, em segundo lugar, como as repartições de representação pública tem ajudado fortemente as grandes empresas nas negociações. Tais negociações claramente expõem a tendência de

sofrerem forte influencia de *lobby* pelo mesmo grupo de corporações que trabalha na área de serviços, e que foi construída no último par de décadas durante as prévias conversas comerciais.

Lobistas têm vindo a adquirir uma enorme influência, a ponto de instigar a escolha de ministros que ocupam proeminente lugar no Gabinete indiano, como denuncia Bidwai (2010). Há outros casos em que os lobistas vigorosamente interferem nos processos de formulação de políticas, assuntos de partidos políticos e dinâmicas parlamentares de formas que seriam impensáveis ??apenas anos atrás (BIDWAI, 2010, p. 2) .

Tal é o papel que desempenham os lobistas que se tornaram importantes mediadores - e os players mais ativos - nas relações entre governo-negócios em uma série de áreas, incluindo a de infraestrutura (rodovias, portos e grandes projetos), energia (incluindo gás, petróleo e energia), telecomunicações e mineração. Não deve ser ignorada a influência que os lobistas exercem em contratos militares, agronegócios, aviação civil, e abertura comercial, incluindo cadeias de hipermercados multinacionais como a Metro, Carrefour e Wal-Mart, em países como Índia, Tailândia, Vietnã, etc.

O *lobby* empresarial tornou-se a mais alta encarnação do capitalismo de compadrio, segundo Bidwai. Para ele, tornou-se uma indústria formidável, onde cada um de seus membros nomeia dezenas de "facilitadores", "executivos de conta" e advogados, todos dedicados a garantir as melhores ofertas e licenças para os seus clientes, e, tão importante quanto isso, garantem que os rivais de seus clientes não obtenha vantagem alguma. Algumas dessas empresas de *lobby*, começaram como simples empresas de relações públicas, mas se diversificaram em defesa das empresas e lobbies. Outras, foram lançados com um *lobby* corporativo como seu core business.

Ao contrário de agências de publicidade, que oferecem certos serviços para quem está disposto a pagar, as empresas de *lobby* estão intimamente aliadas no que pode ser chamado de formas políticas com grupos específicos de negócios. Uma vez que eles têm acesso a segredos comerciais, incluindo o conhecimento de práticas ilícitas, sua lealdade a magnatas da indústria individuais é muito importante. Além disso, há empresários-lobistas individuais que trabalham para diferentes clientes.

Bidwai relata que a principal artimanha dos lobistas é a capacidade de gastar excessivamente, de usar das redes sociais, produzir festas deslumbrantes e agradar magnatas industriais, políticos e burocratas chave para descobrir seus pontos fortes e fracos e descaradamente explorá-los ao ponto da chantagem. O trabalho deles é o de persuadir de forma discreta, mas são pessoas extravagantes, de alto nível, e

exibicionistas.

Na maior parte dos casos, é o grande número de pessoas em sua folha de pagamento que dão aos lobistas o grande alcance e influência que eles exercem - variando de jornalistas à âncoras de TV, de assistentes pessoais de burocratas de nível médio até o nível mais alto da hierarquia, como ministros. De escritórios de advocacia (que pode servir como canal para entregar ameaças sutis) para funcionários chave no departamento de imposto de renda, que podem coagir e persuadir os *policy makers*. Os lobistas assiduamente cultuam a mídia, pois dela seu investimento tem retorno garantido.

Existe, ainda, outro modo de operação que é tipicamente característico de alguns dos maiores conglomerados empresariais: plantar seus partidários em cada um dos meios importantes de comunicação da uma agência. Seu pessoal se posiciona antes do editor de notícias, dessa forma as histórias são definidas por eles, de tal feito que podem afetar seus interesses e o de seus rivais. Eles trabalham de forma a excluir a história se ela é inconveniente ou "hostil" e de coloca-la em pauta, caso os favoreça. Controlar os principais jornais e canais de comunicação influenciando outras agências chave é suficientemente eficaz "se tudo isso falhar, o que sempre funciona é a ameaça de retirada de suporte financeiro à publicidade." (BIDWAI, 2010, p. 4).

O alcance, influência política e poder financeiro dos lobistas corporativos, assim como o fervor das suas atividades, adquiriu inteiramente novas e ameaçadoras dimensões na última década, para Bidwai. Não é que não houvessem lobistas anteriormente. Havia, mas o negócio não tinha um caráter organizado, um foco suficientemente nítido, um alto nível de concentração de recursos humanos, e até mesmo uma pequena porção da capacidade de garantir negócios a favor da empresa multinacional.

Precisamente porque as tecnologias tem tornado o mundo cada vez mais enérgico e furiosamente globalizante, a prossecução das políticas neoliberais, o Big Business, tem hoje uma participação incomparavelmente maior do que no passado para garantir contratos para auto-estrada, aeroportos e construção de viadutos; para privatizar recursos naturais e obter concessões de terra, água, minerais e florestas; no aparelhamento do mercado de capitais; na abertura de novas rotas de viagem para companhias aéreas estrangeiras; em ajudar empresas multinacionais a penetrar em novos mercados; em tomar conta da área de transporte público na cidade, de olho nos super-lucros; e em invadir a esfera pública interferindo em decisões, tais como priorizar a exportação de produtos, substituir refeições nutritivas por bolachas artificiais. Isso tudo compõe o tão defendido "livre-mercado"

Uma característica marcante do *lobby* é o de recrutar um grande número de

funcionários públicos de alto escalão, sejam eles aposentados ou recém ingressados no funcionalismo. Assim, petróleo, empresas de gás e eletricidade, produtores de aço, empresas e companhias privadas de telecomunicações têm todos recrutados, tanto burocratas aposentados quanto executivos do setor público (BIDWAI, 2010, p. 5). Segundo o autor, nenhum funcionário público de alto escalão aposentado deve ter autorização para exercer atividade em empresa privada por, pelo menos, 10 anos.

Outra característica dos lobistas corporativos de nova geração é suas fortes conexões globais. Eles trabalham em conjunto com organizações como o Conselho de Negócios e com as principais empresas de *lobby* ocidentais como Patton Boggs e Burson-Marsteller, que são grandes em Washington. A capital dos EUA é conhecida por ter 17.000 lobistas registrados. Não seria um exagero dizer que o acordo do TTP não teria sido aprovado no Congresso sem o apoio da Patton Boggs e seus amigos (Bidwai, 2010).

Lobistas exercem a influência concebível mais perniciosa na formulação de políticas públicas e corrompem o processo de democracia. Eles introduzem elementos irracionais e estranhos na tomada de decisões e subvertem o interesse público. Acrescentam características mercantilistas, cinismo e corrupção em todo o sistema político.

4 PARCERIA TRANSPACÍFICA

O presente capítulo apresentará brevemente retrospectiva da história do Tratado Transpacífico para, em seguida, demonstrar quais os objetos de desejo das multinacionais frente ao acordo.

4.1 SOBRE O TRATADO TRANSPACÍFICO

Na segunda-feira, dia 5 de Outubro de 2015, após dez anos de negociações, foi firmado o Trans-Pacific Partnership (TPP). Afirmando ser um acordo que visa aumentar a taxa de produtos "Made in America", juntamente com o salário de trabalhadores estadunidenses, o TPP é a maior aposta dos EUA para aumentar sua influência na região do Pacífico, seja, pelo corte de mais tarifas, seja pela implementação de seus padrões (acesso à rede, direitos trabalhistas, sustentabilidade, etc.) aos demais países membros.

O TPP é um acordo comercial que busca criar uma Zona de Livre Comércio, na qual os produtos de seus parceiros possam ser comercializados com menores taxações, aumentando sua competitividade nos mercados internos. Por meio desta parceria, os EUA buscam aumentar sua produção e o alcance de sua produção nacional, de modo a "apoiar trabalhos bem pagos e fortalecer a classe média" (USTR, 2008).

O acordo conta com 12 países participantes: Austrália, Canada, Japão, Peru, México, Malásia, Estados Unidos, Vietnã, Chile, Brunei, Cingapura e Nova Zelândia. A área abrangida pelo acordo é responsável por 40% do PIB mundial, por isso a importância da eliminação de mais de 18 mil impostos sobre o comércio.

O acordo também aparenta ter pretensões de fortalecer a presença política dos EUA na região, como se observa na declaração presente no site da Parceria: "Ela solidifica os relacionamentos com nossos aliados e estabelece firmemente os Estados Unidos como um líder no Pacífico" (idem).

Dentre os objetivos proferidos pelo acordo, é possível citar: aumentar a quantidade e a remuneração de empregos; aumentar a proteção à propriedade intelectual; padronizar leis do comércio internacional entre os países membros; fortalecer o compromisso com a produção sustentável e proteção ao meio ambiente; melhorar as condições de trabalho dos países-membros pela criação de obrigações trabalhistas; fortalecer a atuação do NAFTA; fortalecer os Direitos Humanos; assegurar a competição justa entre empresas privadas e estatais;

promover segurança alimentar; e, por fim, promover a transparência nas negociações.

4.1.1 Histórico das negociações

As negociações do que hoje se conhece como Parceria Transpacífica têm raízes em um acordo entre Nova Zelândia, Chile, Cingapura e Brunei, a Parceria Econômica Estratégica Transpacífica (TPSEP), negociado desde 2002 mas só formalizado em 2005. Mais conhecido como P4 (Pacific Four) e composto por países membros da APEC (Cooperação Econômica Ásia-Pacífico), o acordo tinha como objetivo consolidar as relações econômicas entre as partes, liberalizando comércio e investimento, eliminando distorções e estabelecendo regras claras para o funcionamento do comércio internacional na região.

O TPSEP entrou em vigor em 2006, e, em setembro de 2008, os Estados Unidos, por meio do United States Trade Representative (USTR), manifestaram interesse em juntarem-se ao bloco, com a justificativa de que o mesmo se tratava de um “acordo de alto padrão que facilitaria o comércio e o investimento e promoveria os interesses dos Estados Unidos em assuntos como Propriedade Intelectual, regulamentações, transparência, trabalho e meio ambiente” (idem). Ao anunciar sua participação, o país deixou claro sua intenção expressa em adicionar outros países ao que viria a se tornar o maior e mais ambicioso acordo comercial do século XXI, indicando que o mesmo se caracterizava como um amplo movimento de integração em torno de toda a região do pacífico e iria muito além do conteúdo usual das negociações comerciais multilaterais.

Ainda em 2008, as intenções do USTR se tornaram verdade: Austrália, Peru e Vietnã passaram a participar das negociações do que se denominaria a Parceria Transpacífica (TPP). Na quarta rodada de negociações, realizada em dezembro de 2010, Malásia já estava incluída e, ao longo de 2011, os nove participantes trocaram ofertas iniciais de liberalização e apresentaram um documento traçando as linhas gerais do futuro acordo em uma reunião ministerial da APEC. Nesta mesma reunião, Canadá, México e Japão anunciaram seu interesse em participar das negociações, sendo que os dois primeiros foram aceitos logo em 2012, enquanto que o Japão, em grande parte por falta de apoio doméstico, só foi incluído oficialmente em 2013.

Oficializado em 5 de Outubro de 2015, o TPP conta atualmente com doze países participantes, todos membros de APEC, que já declararam que uma possível expansão provavelmente privilegiaria outros membros desta organização em um primeiro momento, mas que a expansão a outros países não-membros não está

descartada, desde que os interessados se comprometam com o nível de ambição proposto. Na verdade, a provável expansão se daria com vistas ao estabelecimento da Área de Livre Comércio da Ásia-Pacífico e tem como idealizador os Estados Unidos, que tomaram controle do TPP e, dessa forma, deixam claro uma mudança na sua estratégia comercial. A maior atenção ao continente asiático, o pólo mais dinâmico da economia mundial atualmente, elucida uma afirmação da Política Externa dos Estados Unidos, manifestada pelo próprio USTR, ao declarar que “o TPP demonstra a intenção dos Estados Unidos de continuar a se envolver ativamente na região Ásia-Pacífico”.

4.1.2 Lista de desejos das corporações para os serviços públicos

Os defensores do TTP afirmam que os serviços públicos não serão afetados, no entanto, o relatório do Transnational Institute "Public Service Under Attack" nos mostra algumas controvérsias, principalmente com relação à “lista negativa”. A “lista negativa” significa que todos os serviços públicos estão sujeitos a liberalização, salvo caso alguma exceção explícita seja feita. Isso vem em oposição ao que já acontece em acordos comerciais, ou seja, a chamada “lista positiva” que contém apenas os serviços que os governos se comprometeram a liberalizar.

Segundo o relatório, o setor de saúde pública é um dos principais alvos de lobistas que defendem o TTP, e cita o exemplo da poderosa Alliance for Healthcare Competitiveness (AHC), com sede nos EUA, que tem enorme interesse no TTP. Segundo a AHC, “o mundo de hoje dos serviços de saúde é altamente restrito e fragmentado” (FRITZ, 2015, p. 16). Porém, um “mundo de comércio aberto para estes serviços iria criar um novo grande fluxo de receitas para os Estados Unidos”. No entanto, o relatório aponta a importância de empresas estatais, como hospitais públicos, na garantia do acesso equitativo à saúde a ser usufruído por todos, e alerta para os riscos do TTP, uma vez que os governos perderão espaço político para organizar os serviços públicos de acordo com as preferências da sociedade, sendo este bloqueado pela liberalização e privatização. Nesse sentido, se os hospitais se tornassem privados, poderia haver uma reorientação das prioridades, deixando o interesse público de lado em função do lucro .

Também de acordo com o relatório, a AHC está particularmente interessada em conseguir acesso irrestrito para as empresas privadas de saúde aos contratos públicos. Contratos públicos podem significar que empresas privadas podem ser pagas para prestação direta de serviços de saúde, como hospitais, compras de produtos farmacêuticos, entre outros. A AHC, dessa forma, exige que o TTP e outros acordos comerciais devam cobrir os cuidados de saúde. Porém, os governos muitas

vezes têm limites, sob o qual as empresas estrangeiras são incapazes de concorrer a contratos públicos, a fim de apoiar os fornecedores locais. Porém, as empresas de saúde querem reduzir drasticamente esses limites para ampliar, assim, o seu mercado potencial.

Ceder às cobranças das empresas por um acesso ilimitado a contratos públicos pode significar a redução da capacidade dos governos em apoiar prestadores de serviços locais e sem fins lucrativos, provocando a subcontratação de empregos no setor público a empresas privadas, cujos funcionários são frequentemente forçados a realizar o mesmo trabalho com salários mais baixos e em piores condições.

O relatório aponta também o setor financeiro como sendo um dos maiores defensores da liberalização do comércio, e também uma importante força por trás da privatização dos serviços públicos. Grupos lobistas e o grupo norte-americano Securities Industry and Financial Markets Association (SIFMA), emitiram uma declaração conjunta pedindo ao TTP que "as disposições para os serviços financeiros devem ser parte integrante da presente parceria" (FRITZ, 2015, P. 18).

Nas negociações do TTP, tanto as indústrias asiáticas quanto as empresas estadunidenses demandam pela abertura total dos contratos públicos, em todos os níveis do governo (federal, estadual, local), além da supressão de qualquer exigência nacional.

No que diz respeito à demanda da restrição de qualquer reivindicação das empresas nacionais estadunidenses, o BusinessEurope se referiu, particularmente, a legislação norte-americana promulgada em 2009 a qual exige que as obras financiadas com fundos públicos utilizem somente matéria-prima e bens manufaturados produzidos nos EUA.

As empresas estadunidenses também possuem o mesmo perfil de solicitação que as empresas europeias. A Câmara de Comércio Americana atacou a proposta de regulação ao acesso à licitações públicas no mercado interno europeu, restringido apenas à países de terceiro mundo, em setores estratégicos como água, aeroportos, transportes urbanos, etc. (FRITZ, 2015)

Os grupos empresariais também estão defendendo que as regras a respeito das parcerias público-privadas (PPPs) sejam introduzidas no TTP. As PPPs são contratos entre governos e empresas privadas no qual as empresas financiam, constroem e operam os elementos de um serviço público e são reembolsadas ao longo de vários anos, seja através de impostos pagos pelos contribuintes ou por pagamentos do Estado, sejam eles por meio de cobrança direta, ou por pagamentos feitos pelo Estado. No entanto, as parcerias público-privadas podem acabar sendo uma opção muito mais cara do que o modelo de despesa pública convencional.

Concessões são versões clássicas de PPPs, no qual as empresas privadas se comprometem a construir e a operar em troca de um monopólio concedido pelo Estado, o que lhes permite cobrir os custos e gerar um lucro através da cobrança dos contribuintes.

No sentido de ampliar o acesso das empresas multinacionais aos mercados mundiais, podemos citar o exemplo das grandes empresas de correio que têm tradicionalmente feito lobby, particularmente, para a entrega expressa de encomendas em concorrência com os serviços nacionais de correio. Consequentemente, a United Parcel Service (UPS), companhia de correio mundial baseada nos EUA, parabeniza o lançamento das negociações do TTP, que nas palavras do presidente da instituição: “will set the rules of global trade in the 21st century and presents economic growth opportunities for our business and our customers” e complementa dizendo que o Tratado Transpacífico “is a historic agreement that represents real market opportunities for American companies, workers, and consumers.” (ABNEY, David; 2016). A Federal Express (FedEx), rival da UPS no mercado dos EUA, complementa: “as leis, regulamentações e políticas que oferecem uma vantagem para uma autoridade postal nacional devem ser proibidas na medida em que estão em causa serviços competitivos” (FedEx Express 2013: RE: Request for Comments on the Proposed Transatlantic Trade and Investment Partnership, May 10, 2013; apud FRITZ, 2015)

Outro setor econômico que tem buscado influenciar fortemente o acordo é a indústria cinematográfica. A Motion Picture Association of America (MPAA), que representa a indústria de cinema dos EUA, também espera por mais amplo acesso ao mercado, quando da assinatura do TTP. Naturalmente, sua preocupação é com setores da cultura e do entretenimento nas negociações. De acordo com a MPAA, os negociadores devem se esforçar para “um acordo abrangente, sem estipulações setoriais”. Excluir serviços culturais, em particular no setor audiovisual, das negociações comerciais contraria os interesses de exportação dos estúdios de Hollywood já dominantes nos mercados de cinema do mundo. O grupo de lobby reclama que alguns Estados-Membros da UE, como a França, a Itália e a Espanha, tomaram medidas que são “muito mais restritiva do que o necessário.” (Motion Picture Association of America 2014: MPAA Comments Regarding the 2015 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers. October 29, 2014; apud FRITZ, 2015).

No entanto, algumas empresas do Pacífico também têm apoiado a posição da MPAA. De acordo com a BusinessEurope, a “exceção cultural” excluiria as exportações de videogames e música.

Os grupos da indústria estão pressionando por uma espécie de TTP à “prova

do futuro”, liberalizando quaisquer novos serviços que possam surgir devido às mudanças tecnológicas, não importando que forma eles possam tomar. A Coalizão Empresarial para o Comércio Transatlântico (BCTT), um grupo de lobby que compreende associações industriais e grandes corporações (como Citi, FedEx, IBM, Lilly, Metlife e UPS), explica essa demanda radical: “a inovação tecnológica muitas vezes leva ao desenvolvimento de novos serviços. Compromissos de acesso ao mercado deve assegurar que o fornecimento de quaisquer novos serviços seja permitido sem mais negociações.” (FRITZ, 2015)

Mas as consequências dessas demandas podem ser extremamente prejudiciais para a sociedade. Permitir que qualquer serviço emergente liberalize-se sem antes avaliar o seu impacto potencial sobre os trabalhadores e os consumidores, de forma irresponsável, expõe sociedades inteiras a riscos imprevisíveis e a ameaças específicas para os serviços públicos, tais como saúde e educação.

Uma das características centrais dos acordos de livre comércio, como o TTP, é a sua capacidade de insular de forma eficaz as liberalizações e privatizações passadas e futuras – independentemente do governo que será votado e as políticas que poderiam ser adotadas. Além das cláusulas de “standstill” (modalidade de acordo que busca unir os credores e adiar cobranças, para garantir pagamento dos valores atrasados) serem irreversivelmente vinculativas às políticas existentes, os grupos empresariais exigem ainda mais a inclusão de uma disposição denominada “catraca” que efetivamente bloquearia desregulamentações futuras.

A BCTT, por exemplo, aspira a compromissos de acesso ao mercado que estejam sujeitos a uma “catraca” para bloquear liberalizações posteriores.

O European Services Forum (ESF) descreve a lógica por trás dessas demandas: “as cláusulas de estagnação e de ‘catraca’ são ferramentas que garantem a difusão da liberalização do comércio e permitem evitar a necessidade de renegociar os acordos desatualizados” (FRITZ, 2015, p.28. Em essência, a cláusula de “catraca” representa uma ferramenta conveniente para contornar tomadas de decisão democráticas sobre a regulação de serviços. Quaisquer iniciativas da sociedade civil que tentem desfazer as políticas de privatização neoliberais implementadas no passado seria inútil em todos os setores abrangidos pela cláusula de “standstill”.

Mas um bloqueio nas políticas atuais e futuras é particularmente prejudicial quando as desregulamentações são um fracasso, como, por exemplo, a liberalização dos mercados de capitais, que aprofundou a recente crise financeira. O esforço para reverter o curso e voltar a regular setores anteriormente liberalizados sob esses tipos de circunstâncias pode, então, ser rejeitado como violações

potenciais de Tratados.

4.1.3 Propriedade Intelectual e indústrias farmacêuticas

O macroeconomista Dean Baker tem profundo medo dos tratados de livre comércio que estão sendo estabelecidos entre os EUA, conhecidos como Tratado Transpacífico e a Parceria Transatlântica, isso porque os danos que o tratado causaria na área da saúde prejudicaria tanto cidadãos europeus quanto os asiáticos.

A população norte-americana emprega US\$ 350 bilhões por ano em provisões farmacêuticas, entretanto, há uma enorme diferença entre o preço no varejo e o de produção, dando desmedida margem de lucro às empresas, de forma que, o custo ao consumidor seria de 10% do valor atual em um mercado de livre concorrência. A preocupação de tais tratados em estabelecimento é, senão, criar uma série de proteções à propriedade intelectual – as patentes atuais são concedidas por um período de 20 anos. Dessa forma, o oligopólio e as corporações buscam preservar-se de medicamentos genéricos idênticos entrando com preços mais acessíveis no mercado (GEORGE, 2015).

Este é um dos grande problemas enfrentados pelos países que compõe o Tratado Transpacífico (U.S.A., Japão, Austrália, Peru, Malásia, Vietnã, Nova Zelândia, Chile, Singapura, Canadá, México e Brunei), muitos dos quais são integrados por grande massa miserável que seria impossibilitada de comprar remédios se tivessem de pagar preço semelhante ao praticado nos Estados Unidos (GEORGE, 2015).

Se observarmos a política do governo norte-americano contra AIDS/HIV, vemos uma alta dependência de produtos genéricos, algo em torno de 98%. Quão grande seria o lucro dessas empresas caso pudessem estender o tempo de patente? A indústria farmacêutica procura prolongar o tempo de suas patentes por tempo indeterminado, dizimando os genéricos, baseado em termos legais, podendo cobrar o preço que lhe convir pelo produto.

Compras do governo em todos os níveis – municipal, nacional ou transnacional - teriam de ser abertas às propostas de todos os países signatários do TPP, o que tornaria impossível fazer qualquer reserva de obras públicas para empresas locais ou nacionais. O investimento não sofreria nenhuma restrição, como qualquer exigência de conteúdo local ou uso de mão de obra daquele espaço. Leis e direitos trabalhistas sofreriam intensa pressão para se que flexibilizem. Um exemplo é o caso entre a empresa francesa Veolia e o governo egípcio. Segundo o jornal *Le Monde Diplomatique*, em reportagem de Benoît Bréville e Martine Bulard, intitulada “No fim, quem leva a pior é sempre o povo”, a empresa francesa levou o Egito à

corde por conta da única vitória que obtiveram como resultado da primavera árabe: um aumento de 31 euros no salário mínimo local.

Para a multinacional o aumento foi inaceitável, processando o governo no Centro Internacional para a Regulamentação das Disputas Relativas aos Investimentos (Cirdi), ligado ao Banco Mundial. De acordo com a multinacional, o aumento feria o acordo que estabelecera com a cidade de Alexandria.

Para Bréville e Bulard o dispositivo dos acordos Transpacífico e Transatlântico cria mais uma forma para as multinacionais ganharem dinheiro:

O lucrativo filão da “regulamentação das disputas entre investidores e Estados” (RDIE) já fez a fortuna de inúmeras empresas privadas. Em 2004, por exemplo, o grupo norte-americano Cargill exigiu US\$ 90,7 milhões do México, reconhecido culpado por criar um novo imposto sobre refrigerantes. Em 2010, a Tampa Electric Company arrancou US\$ 25 milhões da Guatemala por causa de uma lei que elevava os impostos sobre a eletricidade. Mais recentemente, em 2012, o Sri Lanka foi condenado a pagar US\$ 60 milhões ao Deutsche Bank por ter feito alterações em um contrato de petróleo (BRÉVILLE e BULARD, 2015, P. 2).

No entanto, de acordo com a reportagem, esse dispositivo não é novo, embora tenha sido mais explorado recentemente. Desde a década de 50 do século XX as empresas tem buscado tal subterfúgio para defenderem seus interesses e lucros, porém, quando observamos os mais de 500 litígios, 8 em cada 10 deles aconteceram entre os anos de 2003 e 2012. Um padrão pode ser descrito: empresas do Norte, como Estados Unidos e União Europeia – em 75% dos casos – recorrem ao CIRDI contra países do Sul – 57% dos casos. Países que tentam burlar a rigidez desse sistema econômico são penalizados e marginalizados (BRÉVILLE e BULARD, 2012).

Para que proteja os investimentos os governos têm de garantir alguns fundamentos, como: a igualdade de tratamento para firmas estrangeiras e nacionais (tornando impossível uma preferência nacional pelo emprego, por exemplo); a segurança do investimento (os poderes públicos não podem modificar as condições da exploração, expropriar sem indenização ou proceder a uma “expropriação indireta”); e a liberdade, para a empresa, de transferir seu capital (sair do país com todos os seus cabedais; o país, no entanto, não pode exigir que ela saia!) (BRÉVILLE e BULARD, 2012, p. 3).

Ainda segundo os autores, os processos das transnacionais contra os governos são analisados por instâncias especiais, como o supracitado Cirdi (que é responsável pela maioria dos casos), a Corte permanente de Haia, a Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional e algumas câmaras de comércio. Em tais cortes não é reservado o direito à apelação, distintivamente ao

que acontece em um tribunal de justiça com o qual cidadãos comuns estão acostumados. Destacável é a opção as empresas transnacionais que o TPP traz em território estrangeiro: dispositivo parcial que transfere vultuosos valores em compensações ou que submete o governo nacional a abrandar suas normas. Temendo isso, os Estados buscam acordo, evitando grande contencioso.

5 PODER E INFLUÊNCIA

Este capítulo apresentará algumas definições de poder e, ao fim, demonstrará como as grandes multinacionais influenciam a agenda dos órgãos internacionais e dos governos nacionais

5.1 PODER

Afim de delimitar a definição de poder, traremos autores que o vem sob uma perspectiva estrutural convencional, tais como Gill, Law e Strange.

Para Gill e Law, existem 3 (três) dimensões de poder. A primeira dimensão é a da força ativa, sobrepujar a vontade do outro, ou seja, é onde um ator ou agente (A) faz outro (B) alterar o seu comportamento de modo a convergir com o desejado por A. A segunda dimensão é a do poder velado, de modo que A tem poder maior do que B. Isto pode ser conseguido, por exemplo, por meio de processos de definição de agenda, que é o que Peter Bachrach e Baratz Morton chamam de "não-decisões". Esta dimensão é, por vezes, menos claramente ativa, e de caráter mais organizacional. A terceira dimensão é a do poder Estrutural, que envolve aspectos materiais e normativos, tais padrões de incentivos e restrições são sistematicamente criados. Isso condiciona a relação entre A e B.

A primeira dimensão de poder não é tão claramente vista ou medida, como se poderia esperar. Um exemplo importante que ilustra esse aspecto de poder, também conhecido como segunda dimensão, se trata sobre os processos de constituição de agenda. Como será demonstrado ao longo do presente capítulo, a constituição da agenda internacional é feita em razão dos objetivos individualistas das multinacionais. Tais processos de constituição de agenda, ajudam a organizar prioridades para os fazedores de política, e o faz por meio da exclusão de alguns itens que não são levados em consideração. A determinação da agenda nos anos de 1945, na conferência de Bretton Woods, tendo como principais participantes os Estados Unidos e a Grã-Bretanha, priorizou a estabilidade das instituições e normas pelas quais se promoveu a estabilidade da taxa de câmbio e a liberalização do comércio. A regulação e promoção do investimento direto estrangeiro pelas corporações multinacionais recebeu pouca atenção, como indicam Gill e Law. Um tema em que os EUA e a Grã-Bretanha estavam menos em concordância era sobre a necessidade de descolonização. Os EUA frisaram a importância da descolonização por questão de princípios morais, enfatizando o direito das nações de auto-determinação. A Grã-Bretanha com muitas colônias tinha muito a perder,

enquanto que os EUA, com poucas, perdia mixaria (GILL, LAW, 1993).

No entanto, Gill e Law apontam que a posição dos EUA escondia a real motivação: uma agenda "oculta" que buscava melhorar o acesso ao comércio e investimento para suas firmas para a maior parte dos impérios britânicos e francêss, por exemplo, o petróleo no Oriente-Médio e a borracha e estranho no sudeste asiático. A ideia de uma agenda menos "visível" ou uma agenda secreta, tem sido mais associada com o conceito de poder oculto, do que com o de poder sobre o outro.

A perspectiva que ganha mais atenção na concepção da terceira dimensão é a marxista, que delimita o que conhecemos em Economia Política Internacional de poder estrutural. Na formulação de Stephen Luke (1975, apud GILL, LAW, 1993, p. 74) da terceira dimensão, o poder das ideias é enfatizado, particularmente como um constrangimento estrutural na perspectiva de subordinação de grupos e classes. Esse conceito pode ser generalizado, como o faz Robert Cox (1987, apud GILL, LAW, 1993, p. 74) para envolver uma gama maior de pensamentos, incluindo a forma como indivíduos compreendem sua situação social e a possibilidade de mudança social. Entretanto, o aspecto normativo do poder estrutural precisa ser conectada a um aspecto material mais denso, aspectos que são normalmente frisados pela perspectiva clássica marxista, como a relação entre trabalho e capital.

No nível internacional, estruturas de dependência econômica são trabalhadas por diversos autores: as relações norte-sul, países menos desenvolvidos apresentam grande deficiência de habilidades, conhecimento e capital financeiro, assim como são postos em posições sistematicamente desvantajosas, quando comparado com países ricos e centrais. Assim como os trabalhadores tem de prover os capitalistas com seu trabalho para sobreviver, os países em desenvolvimento tem de prover os países centrais com produtos primários para suas industrias. O principal motivo para que isso aconteça é que os países pobres precisam exportar para que consigam pagar pelas importações essenciais. Ao mesmo tempo, as nações desenvolvidas se tornam dependentes da importação de artigos alimentícios, fortalecendo o desequilíbrio estrutural (GILL, LAW, 1993).

Para os autores, a escolha de 'poder estrutural' não se dá por acaso, é motivada pela relação entre os países ricos e os pobres, pela qual os primeiros não mais precisam fazer valer sua vontade por meio da força militar ou pressão diplomática. O mercado disciplina e ele se assegura de que haverá muito ou pouca ou nenhuma alternativa.

Susan Strange (1996) é um dos grandes nomes da Economia Política Internacional, que trabalha com a mudança da percepção sobre as Relações Internacionais e seus atores. Para a autora, o poder não pode mais ser

compreendido como uma característica que emana exclusivamente dos Estados. É necessário compreendê-lo como uma característica que pode emanar de qualquer ator das relações internacionais, como Estados, Organizações Internacionais, ONGs (Organizações Não Governamentais), empresas multinacionais, bancos e até mesmo grupos do crime organizado, tendo reflexos não apenas na agenda de segurança, mas nas agendas econômica, ambiental e societal do sistema internacional. Susan argumenta que o Estado-nação está perdendo poder frente à grande força do mercado mundial e explicando que:

“impersonal forces of world markets, integrated over the postwar period more by private enterprise in finance, industry and trade than by the cooperative decisions of governments, are now more powerful than the states to whom ultimate political authority over society and economy is supposed to belong (STRANGE, 1996, p.4)”

Essa mudança se dá em razão de dois fatores: tecnologia e finanças. O avanço tecnológico mudou a balança de poder do Estado, este agora compete por partilhas do mercado mundial e busca aliados em empresas multinacionais, ao invés de competir por território ou buscar outros Estados para se aliar. A mudança causada pelo segundo fator pode ser vista na maior ênfase dada à habilidade de elevar as finanças estatais para investimentos e aquisição de tecnologia, e também na constatação que essa mudança de oferta e demanda acontece no âmbito do mercado, e não do Estado.

Dessa forma, o Estado-nação não tem controle sobre esses elementos transnacionais, como o fluxo de capitais, além de perder espaço para instituições internacionais que regulam os agentes financeiros mundiais, como o FMI e o Banco Mundial, e, portanto, há de fato uma diminuição do poder do Estado e aumento do poder do mercado.

Segundo a autora, dois fatores foram modificados quando o poder foi passado do Estado ao mercado: a demanda das empresas e os mercados financeiros mundiais. Para esse trabalho, optou-se por dar foco ao primeiro fator, a demanda por parte das empresas pela recuperação dos investimentos que elas tiveram ao pesquisar e criar novas tecnologias. O GATT e a OMC, junto com vários outros acordos bilaterais entre Estados, ajudam as empresas ao incluir como parte da negociação demandas como royalties e patentes. Os Estados mais poderosos, que possuem poder de barganha, fazem isso para estarem sempre a par das novas tecnologias e obtêm ganhos com o comércio exterior e com impostos.

É possível visualizar o que a autora expõe em sua obra com o Tratado Transpacífico. Um dos pontos de atrito finais para fechar o acordo era se chegar a um consenso sobre o estabelecimento de um tempo padrão para proteger temporariamente medicamentos que utilizavam biotecnologia da concorrência. Ao

final dos cinco dias de intensa negociação para a assinatura do acordo, os negociadores concordaram com um período mínimo de cinco anos de exclusividade de mercado em cada país antes que esses medicamentos pudessem enfrentar competição de similares mais baratos, conhecidos como bio similares.

As indústrias farmacêuticas e biotecnológicas pressionaram para que esse prazo fosse de 12 anos, concedido no Affordable Care Act de 2010. Esses 12 anos continuarão em vigor para o mercado americano, mas a indústria farmacêutica desejava que o mesmo ocorresse em todos os países do pacto. Críticos da indústria farmacêutica, enquanto favoráveis ao encurtamento do período de exclusividade, disseram que o acordo como um todo ainda impediria o acesso dos medicamentos mais baratos, principalmente para os países menos desenvolvidos do grupo.

Para CARNEIRO (2015) o senador estadunidense Orrin G. Hatch, com sua longa tradição de promoção do comércio, seria um natural e crucial aliado republicano para o Presidente Obama, auxiliando-o a concluir as negociações entre as 12 nações participantes do maior acordo regional de comércio da história. Todavia, agora que o acordo está concluído, o senador se tornou o principal impedimento para a aprovação do Congresso. Isso porque ele também é o maior defensor das indústrias farmacêuticas norte-americanas.

Tanto a administração de Obama quanto a indústria farmacêutica desejavam os 12 anos de monopólio e afirmavam que uma nova fórmula medicamentosa é extremamente complicada para se produzir e somente com a proteção das informações dos fabricantes é que eles continuariam a investir nessas pesquisas. Mas mesmo alguns representantes da indústria concordam que os Estados Unidos possuem poucas escolhas senão concordar. Quase todos os outros países se opuseram à posição sobre os produtos biológicos (feitos de organismos vivos) acreditando serem a promessa contra o câncer e outras doenças graves.

Entretanto, a decisão pelos 5 anos continua sendo muito pouco para Hatch, que recebeu mais contribuições da indústria de produtos de saúde e farmacêuticos que qualquer outro membro do Congresso (US\$ 2.3 milhões, de acordo com o Center for Responsive Politics, um grupo apartidário que rastreia dinheiro político e lobby). Inclusive, quando o senador enfrentou ameaças a sua reeleição em 2012, um “super PAC” foi formado para apoiá-lo e grande parte do dinheiro (US\$ 750.000) veio o Pharmaceutical Research and Manufacturers of America, ou Phrma, o grupo lobista das companhias de medicamentos norteamericana (CARNEIRO, 2015).

Analisando essas informações, é possível perceber quanto a vontade das multinacionais pesam no momento de decisão sobre aprovar ou não alguma política pública e, além disso, como a vontade dessas empresas é exercida dentro do governo e do congresso dos países.

5.2 CONVERGÊNCIA ENTRE AGENDAS

Durante as negociações multilaterais de comércio conhecida como Rodada Uruguai (1986-1994) que levou à criação da Organização Mundial de Comércio (OMC) grupos industriais advogaram fortemente a favor da inclusão no acordo do setor de serviços. Seu esforço foi recompensado: o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATS) virou um dos tratados fundadores da OMC. Sob o GATS, os membros da OMC comprometidos com a liberalização de um largo leque de serviços, que inclui muitos serviços públicos tradicionais como saúde, educação, energia, assistência social, lixo, saneamento, serviços postais, comunicação e serviços culturais.

Como narra Fritz, os mais influentes proponentes do GATS foram a Câmara de Comércio Americana e a recém-criada Colisão de Serviços Industriais (CSI da sigla em inglês) também americana. Fundada em 1982, a CSI tinha seu foco no setor financeiro (bancário e de seguros), mas logo se desenvolveu em uma aliança mais ampla representando corporações em áreas como tecnologia da informação, telecomunicações, entrega-rápida, varejo, seguro de vida, saúde e indústria cinematográfica. Seus atuais membros são multinacionais como AIG, Metlife, Citigroup, FedEx, UPS, IBM, Google, Walmart e The Walt Disney Company.

Enquanto isso, em 1985, no surgimento da própria Comissão Europeia, europeus exportadores de serviços criaram um grupo de lobby, em razão da negociação da Rodada Uruguai, o Grupo de Serviços da Comunidade Europeia (ECSG em inglês). O grupo era composto de câmaras nacionais de comércio, federação de empregadores, e uma coalizão dos que prestam serviços nacionais, como a britânica LOTIS Committee (liberalização de comércio e serviço).

À frente das novas conversações do GATS na rodada do milênio da OMC em 1999, o então comissário de comércio de União Europeia, Leon Brittan, iniciou a criação de um novo grupo de negócios o Fórum Europeu de Serviços (ESF): “Nós somos a força guia do sistema consultivo que estabelecemos, minha porta esta aberta a qualquer assunto que preocupe”.

Michel Servoz, antigo líder da unidade de serviços da DG Trade, a Comissão Departamental de Comércio, admitiu que para “a comissão, a contribuição do ESF é absolutamente decisiva. Precisamos da permanência deles... ou nós simplesmente não poderemos negociar”. Hoje em dia a participação da ESF consiste em associação de negócios em nível nacional e europeu, como a MEDEF, a maior federação francesa de empregadores, a União Europeia, e a mais poderosa

corporação que pratica lobby a Business Europe, como como CEO's e outros membros das maiores companhias, incluindo a British Telecommunications e o Deutsche Bank (LIETAERT, MATTHIEU 2009; apud FRITZ, 2015).

Os exemplos de ECSG e ESF ilustram a relação especial entre a Comissão Europeia e o círculo de negócios, caracterizado como um tipo de “lobby reverso”, aonde os oficiais de União Europeia ativamente buscam incluir as mais poderosas corporações europeias: “a autoridade pública faz lobby por si mesma”. O lobby reverso da Comissão tem sido parte integrante das negociações da TTIP, assim como demonstram documentos internos dos ESF e DG Trade.

Por exemplo, um e-mail enviado a um membro do Comitê de Política em Março de 2012 a respeito das negociações entre os EUA e a UE, foi escrito pelo secretário da ESF: “Ignacio Iruarrizaga-Diez, chefe da unidade de serviços do DG Trade, pediu a alguns setores específicos que tivessem prioridade, como direcionado por ele em 13 de Abril”. O secretário explicou “a unidade de serviços está ansiosa por receber informação de setores específicos que interessam os EUA. Um acordo comercial com os EUA será diferente de outros acordos, pois este será mais profundo. A comissão, portanto, precisa de informações específicas sobre cada setor em razão de se aparelhar e ter um cenário mais preciso dos determinados termos para um estágio inicial”.

Adicionalmente, os oficiais da Comissão regularmente participam das reuniões do ESF. Iruarrizaga-Diez, da DG Trade, por sua vez, participou da 55ª Reunião de Política da ESF em 16 de Outubro de 2012. Segundo consta, o relatório oficial da DG Trade sobre o progresso do High Level Working Group on Jobs and Growth (HLWG), um círculo de tecnocratas da UE e USA se engajou na preparação da negociação do TTIP: “No trabalho USA-UE, a Comissão dá as boas-vindas às contribuições da ESF e encoraja a instituição e seus membros a proverem-se de informações específicas tanto quanto puderem para que ajudem os negociadores em sua tarefa”

De acordo com um memorando da DG Trade, três de seus oficiais participaram do Comitê de Política do ESF na reunião de 25 de fevereiro de 2013 “para apresentar a situação atual e futura das negociações em serviço”. Um dos oficiais descreve as principais características do TTIP: “Cooperação regulamentar” entre UE e organismos norte-americanos. Uma frase que soa inofensiva, mas cujas implicações têm longo alcance.

“Cooperação regulamentar” é, em teoria, a harmonização ou do reconhecimento mútuo de regulamentos como as relativas à segurança alimentar ou aprovação de novos produtos químicos, entre os EUA e a UE. A ideia é de que as regulações por um dos lados não deve representar qualquer barreira ao comércio. O

memorando DG Trade enfatiza: "Indústria deve desempenhar um papel importante aqui também, pois deve sugerir áreas em que os reguladores devem concentrar os seus esforços a fim de trazer maiores benefícios para a indústria."

Quando funcionários da DG Trade solicitam às corporações conselhos no que tange às regulamentações e os impactos para indústria, torna-se claro que "Cooperação regulamentar" é um assunto muito sério.

É um conjunto de mecanismos que garantem que as regras que regem a economia - neste caso, o quadro de serviços - serão lentamente alteradas para serem mais amigáveis ao mercado. Funcionários da UE e dos EUA, em conjunto com as partes interessadas, principalmente da comunidade empresarial, seria autorizada a avaliar o impacto potencial da nova proposta regulatória de comércio sobre o pano de fundo dos negócios, mesmo antes dos órgãos democraticamente eleitos, como os parlamentos que poderiam ter algo a dizer sobre essa tal proposta regulatória.

O conselho de cooperação regulamentar previsto no TTIP se tornaria operacional após entrada em vigor do acordo comercial. Isto significa que questões controversas, que poderiam inviabilizar o acordo transatlântico de comércio, tais como alimentos geneticamente modificados, podem ser tratadas longe do exame público, muito tempo depois que o TTIP é assinado. Cooperação regulamentar permite o desmantelamento de barreiras comerciais atuais e previne o aparecimento de quaisquer novos obstáculos no longo prazo.

Portanto, o convite aberto para grupos empresariais tais como o ESF para fornecer insumos para regulamentar mecanismo de cooperação tem de ser levado muito a sério. É um convite para ajudar a construir as regras do futuro

Em sua constante preocupação com o bem-estar das empresas europeias, DG Trade diretamente aborda grupos de corporações requerendo insumos para as negociações do TTIP. De acordo com o relatório interno de uma reunião da Comissão Europeia e a Comitê de Relações Internacionais da BusinessEurope em Outubro de 2012, o ex-comissário de comércio da U.E., Karel de Gucht "enviou cartas a várias federações empresariais incentivando-os a identificar as possíveis divergências em matéria reguladora e, acima de tudo, propor formas práticas para resolvê-las". Por ativamente solicitar a participação do setor privado para moldar as negociações, a Comissão concedeu um privilégio à indústria que nenhum dos outros grupos de interesse que potencialmente pode ser afetado pela TTIP tem tido até agora.

A Comissão incentivou também a comunidade de negócio a fazerem mais para defenderem os apontados benefícios do TTIP. Em algumas reuniões de negócios em fevereiro 2014 o Diretor-Geral da DG Trade, Jean -Luc Demarty frisou a importância do apoio da indústria, dizendo: "As empresas devem ser mais ativas

publicamente na defesa do TTIP."

No geral, os documentos internos provam que a relação entre a indústria e a Comissão é um caso bi-direcional com a DG Trade desempenhando um papel ativo para estimular o lobby corporativo. Na verdade, essa relação representa o que Pierre Defraigne, ex-vice-Diretor-Geral da DG Trade, denomina uma "trama sistêmica entre a Comissão e os círculos empresariais". A Comissão percebe, aparentemente, grandes corporações como seu eleitorado preferencial. Mas os privilégios da parceria entre a DG Trade e as grandes corporações prejudica sistematicamente os trabalhadores, os consumidores, e a cidadania europeia em geral. O que também se torna claro é que as demandas da indústria de serviços serão, quase inevitavelmente, parte integrante da mesa de negociação.

6 CONCLUSÃO

A análise da criação do mais novo tratado de livre comércio permite tecer alguns comentários finais sobre o equilíbrio de poder entre atores estatais e não estatais no Sistema Internacional.

Primeiramente, é importante destacar a questão da legitimidade das ações: legitimidade tem um viés da tradição iluminista e está intimamente ligado a democracia e ao consentimento por parte dos governados em relação ao governo. No entanto, existe um poder sutil (nas palavras da autora Susan George) que vem influenciando decisões, cruzando a tênue linha entre o poder legítimo e democrático e o ilegítimo e não democrático. Como trata Young (1982), em termos formais, os membros de um regime internacional são sempre Estados soberanos, no entanto, a parte que executa as ações que governam os regimes internacionais são frequentemente entidades privadas.

Assim, existe enorme assimetria crescente entre a autoridade exercida pelos países alegadamente soberanos na sociedade e economia. Há uma difusão de autoridade dos estados nacionais de forma a criar vácuo de poder não bem preenchido tanto por instituições intergovernamentais quanto pelo poder hegemônico exercendo sua autoridade em nome do interesse comum.

Tal vácuo de poder dos estados nacionais abre espaço para uma entidade ilegítima, que através de dispositivos como o lobby, visa tornar o grande público cada vez mais suscetível e simpático aos interesses das multinacionais, consolidando valores da doutrina liberal.

O comportamento das empresas mais agressivo e perigoso, talvez seja, no momento, a cobiça pelas funções governamentais - como áreas tradicionalmente de responsabilidade dos Estados - e a destituição de proteções básicas aos cidadãos por intermédio dos chamados tratados de livre comércio. Quando lê-se o capítulos do Tratado Transpacífico sobre investimentos, nota-se a concessão de poderes às transnacionais nunca vistos antes: é reservado à ela o poder de mover ações legais contra governos em tribunais arbitrais privados quando do lesão à seus lucros (mesmo que futuros) a partir de uma decisão do governo.

O escopo das multinacionais no plano internacional é amplo, influenciam em escala nacional, regional ou europeia e supranacional, interferindo na Organização das Nações Unidas (ONU), construindo organizações que estão dentro do próprio sistema ONU. Aqui cabe bem a delimitação de poder da Strange, que delimita poder como "simply the ability of a person or group of persons so to affect outcomes that their preferences of others" (STRANGE, 1996, p. 17). Como poderiam tais organizações constituírem papel decisório dentro de um organismo internacional?

Como relata George, durante décadas as Transnacionais enviaram delegações às conferências da ONU, tanto que foram, mais recentemente, convidadas pelo secretário-geral das Nações Unidas para comporem o sistema. Por meio do Pacto Global das Nações Unidas, fica claro os desejos da classe de Davos que ambiciona governar o mundo.

O poder é compreendido, usualmente, como a combinação de recursos materiais ou humanos, ou ainda ambos. No entanto, segundo Strange, fatores tais como vontade e habilidade devem ser levados em conta quando da equação, mesmo sendo fatores imensuráveis e imprevisíveis.

O modelo neoliberal está completamente descreditado, tanto no âmbito intelectual, quanto empírica e moralmente, pois move a riqueza e o poder da classe média e baixa aos mais ricos. Prova disso é que Fundo Monetário Internacional (FMI) – grande responsável pela difusão do neoliberalismo pelo mundo – tem publicado vários artigos defendendo que suas práticas prejudicam a absoluta maioria dos cidadãos, o que é indefensável moralmente quando se pensa que a finalidade de um governo é incentivar uma sociedade mais justa, prover ao maior número de pessoas o maior bem possível.

Na contramão dessas prerrogativas tem caminhado o mundo atual, a crise econômica, social e ecológica que a humanidade enfrenta não é acidental, mas resultado das políticas que um pequeno grupo de elite das corporações que tem sistematicamente sequestrado o poder político e econômico ao longo do globo.

Por fim, quando observamos uma linha histórica, vemos, logo depois da II Guerra Mundial a ascensão, no oeste, dos conceitos keynesianos e o *Welfare State*, independência das colônias e preocupação com o desenvolvimento dos países. Vislumbrava-se, assim, um futuro mais justo e igualitário, tal qual o modelo democrático iluminista pregava. No entanto, nos últimos anos vemos a consolidação da doutrina neoliberal, sensível evidência de que tem ocorrido mudanças nas normas e princípios o que, segundo prescreve Krasner, indica uma mudança de regime.

REFERÊNCIAS

ANDREFF, Wladimir. **Multinacionais Globais**. Tradução Maria Leonor Loureiro. 1. ed. Bauru: EDUSC, 2000. 198 p. Tradução de: Les Multinationales globales.

_____. **Profits et structures du capitalisme mondial**. Calmann-Lévy, 1976.

BAKER, Peter. **Obama Pushes New Pacific Trade Pact Ahead of Asia Trip**. Disponível em <http://www.nytimes.com/2015/11/13/us/politics/obama-pushes-new-pacific-trade-pact-ahead-of-asia-trip.html?em_pos=large&emc=edit_nn_20151113&nl=morning-briefing&nid=70732338>. Acesso em: 24 Nov 2015.

BIDWAI, Praful. When corporations capture the state: corporate lobbying and democracy. **Transnational Institute**. 2010. Disponível em <<https://www.tni.org/en/article/when-corporations-capture-state-corporate-lobbying-and-democracy>>. Acesso em: 24 Out 2016.

BRADSHER, Keith; POLLACK, Andrew. **What Changes Lie Ahead From the Trans-Pacific Partnership Pact**. Disponível em <http://www.nytimes.com/2015/10/06/business/international/what-changes-lie-ahead-from-the-trans-pacific-partnership-pact.html?mwrsm=WhatsApp&_r=0>. Acesso em: 05 Out 2015.

BRÉVILLE , Benoît; BULARD, Martine. No fim, quem leva a pior é sempre o povo: Grande Mercado Transatlântico. **Le Monde Diplomatique**. Disponível em <<https://www.diplomatique.org.br/print.php?tipo=ar&id=1661>>. Acesso em: 18 Jun 2016.

CALMES, Jackie. **Trans-Pacific Partnership Is Reached, but Faces Scrutiny in Congress**. Disponível em <<http://www.nytimes.com/2015/10/06/business/trans-pacific-partnership-trade-deal-is-reached.html?mwrsm=WhatsApp>>. Acesso em: 05 Out 2015.

CARNEIRO, Flavio Lyro. **Parceria Transpacífico**: Um acordo megarregional na fronteira da regulação do comércio internacional . Rio de Janeiro: Ipea, 2015.

CHI, Melissa. **TPPA arbitration a ‘ticking time bomb’ for taxpayers, trade and law experts warn**. 2013. Disponível em

<<http://www.themalaymailonline.com/malaysia/article/tppa-arbitration-a-ticking-time-bomb-for-taxpayers-trade-and-law-experts-wa>>. Acesso em: 22 Out 2016.

DEAN, Warren. **As multinacionais: do mercantilismo ao capital internacional**. Brasiliense, 1983. 103 p.

DRAFFAN, George. **State Of Corporate Power**. 2012. Disponível em <<https://www.tni.org/en/report/state-corporate-power-2012>>. Acesso em: 23 Ago 2016.

FRITZ, Thomas. Public Service Under Attack: TTIP, CETA, and the secretive collusion between business lobbyists and trade negotiators. **Transnational Institute**. Amsterdam, 2015. 48 p. Disponível em <<https://www.tni.org/en>>. Acesso em: 11 Abr 2016.

GEORGE, Susan. **Shadow Sovereigns: How Global Corporations Are Seizing Power**. Cambridge: Polity Press, 2015. 192 p.

GEREFFI, Gary. **A commodity chains framework for analyzing global industries**. Institute of Development Studies, 1999.

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

GRANVILLE, Kevin. **The Trans-Pacific Partnership Trade Accord Explained**. Disponível em <<http://www.nytimes.com/2015/10/06/business/international/the-trans-pacific-partnership-trade-deal-explained.html>>. Acesso em: 05 Out 2015.

HAGGARD, Stephen; SIMMONS, Beth A.. Theories of international regimes. **Digital Access to Scholarship at Harvard**. 1987. 431-517 p. Disponível em <https://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/3117934/Simmons_TheoriesInternational.pdf?sequence=2>. Acesso em: 24 Ago 2016.

JACOBS, Didier. Extreme Wealth is not Merited. **OXFAM**. 2015. 48 p. Disponível em

<https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/dp-extreme-wealt-h-is-not-merited-241115-en.pdf>. Acesso em: 15 Fev 2017.

KEOHANE, Robert O.. **International Organization**: The Demand For International Regimes. 2. ed. Spring: JSPOR, v. 36, 1982. 369 p.

KRASNER, Stephen D.. **International Organization**: Causas Estruturais e Consequências dos Regimes Internacionais: Regimes como variáveis intervenientes . 2. ed. Spring: SPOR, v. 36, 1982.

MICHALET, charles-albert. **O Capitalismo Mundial**. Tradução Salvador Cordaro. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1984. Tradução de: Le Capitalisme modiale.

PERLMUTTER, Howard. The tortuous evolution of the multinational corporation. **Columbia Journal of World Business**. 1969.

PUCHALA, Donald J.. **International Organization**: International Regimes: Lessons from Inductive Analysis. 2. ed. Spring: JSTOR, v. 36, 1982. 369 p.

STEIN, Arthur A.. **International Organization**: Coordination and Collaboration: Regimes in an Anarchic World. 2. ed. Spring: JSPOR, v. 36, 1982.

STRANGE, Susan. **Cave! hic dragones: a critique of regime analysis.**: In International Regimes.. New York : Cornell University Press, 1983.

_____. **The Retreat of the State**. Cambridge: Cambridge University, 1996.

UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE. 2008. Disponível em <<https://ustr.gov/tpp/>>. Acesso em: 05 Out 2015.

YOUNG, Oran R. **International Organization**: Regime Dynamics: the Rise and Fall of International Regimes. 2. ed. Spring: JSTOR, v. 36, 1982. 369 p.