

POLÍTICAS DE COMÉRCIO EUROPEU DESINTEGRANDO REGIÕES



EDITORA:

Centro de Serviços de Cooperação
para o Desenvolvimento – KEPA

SERIES DE RELATÓRIOS: 108

ISSN: 1236-4797

ISBN: 978-952-200-165-8

ISBN: 978-952-200-166-5 (pdf)

COLABORADORES:

Linda Lönnqvist (KEPA, Tanzânia)
Noah Metheny (FTA Watch, Tailândia)
Tytti Nahi (KEPA, Finlândia)
Humberto Ossemame (KEPA, Moçambique)
Warangkana Rattanasat (KEPA, região do Mekong)
Toni Sandell (KEPA, Nicarágua)
Theerada Suphaphong (FTA Watch, Tailândia)
José Ángel Tolentino (FUNDE, El Salvador)
Tania Vanegas (Centro Humboldt, Nicarágua)

EDITADO POR:

Henri Purje, Esa Salminen
Toni Sandell, Fran Weaver

TRADUÇÃO:

Miquelina Martins

DESENHO:

Maija Pietikäinen, Suvi Savolainen

FOTOGRAFIA DA CAPA:

Pekka Rahkonen

PUBLICADO:

Novembro de 2010

A KEPA recebe apoio do orçamento da Cooperação para o Desenvolvimento do Ministério dos Negócios Estrangeiros de Finlândia.

Os pontos de vista e as opiniões expressas neste relatório são dos autores e não reflectem necessariamente os pontos de vista oficiais da KEPA.

CONTEÚDO:

Prefácio 3

Negociações comerciais regionais: Uma tigela Suja de Esparguete 4–6

PART 1: O DUPLO DISCURSO DA UE SOBRE INTEGRAÇÃO 7

Uma breve história sobre integração regional 8

A União Europeia na América Central: Negócios Primeiro 9

Desintegração na africa austral:

UE complicando o trabalho realizado 10–11

Desintegração no Sudeste Asiático: Cuidado com a Lacuna! 12

PARTE 2: OS REAIS INTERESSES DA UE 13

Os investimentos estrangeiros da UE na América Central:

Fome por serviços e recursos minerais 14–15

Perspectivas para o desenvolvimento agrícola da África Oriental:

Exportação de milho, importação e nachos de queijo 16–17

Direitos de Propriedade Intelectual e o Comércio Ásia-UE: Mais vantagens para companhias, acesso reduzido a medicamentos 18–20

Moçambique: Demais, muito cedo? 21

PARTE 3: EM BUSCA DE UM COMÉRCIO COM UMA CARA HUMANA 22

OSC's Europeias para os políticos: Despertem! 23

Comprar a perícia e a persistência. CUTS na África Oriental 24–25

Mudanças Constitucionais na Tailândia graças ao FTA Watch 26

Referências 27

PREFÁCIO

NO MUNDO DE HOJE, O NEGÓCIO E O COMÉRCIO INTERNACIONAL TÊM IMPACTO EM QUASE TUDO, DESDE AO USO DE RECURSOS NATURAIS E ACESSO A MEDICAMENTOS, À SOBERANIA ALIMENTAR E ÀS RELAÇÕES COM OS PAÍSES VIZINHOS.

► **ESTE RELATÓRIO CONSIDERA** as regras que governam o comércio entre os países em desenvolvimento e a União Europeia.

A UE está presentemente negociando acordos de comércio bilaterais ou regionais com mais de cem países. Todas estas negociações têm como objectivo um comércio mais livre. A produção de serviços, alimentos e bens industriais está sendo aberta aos investidores e comerciantes estrangeiros privados.

No entanto, nem todas as barreiras estão sendo removidas. Acordos comerciais fazem com que as patentes e os direitos de autores fiquem mais fortes, de modo que a produção de medicamentos e tecnologia se tornam na realidade menos livres. A Europa está também a agarrar-se ao direito de subsidiar a sua própria agricultura.

A UE diz que um objectivo chave destes acordos de comércio regionais livres é promover a integração regional entre os países em desenvolvimento. Isto poderá sobre-

maneira acelerar o desenvolvimento e a redução da pobreza. Mas na prática, as negociações comerciais raras vezes reconhecem os processos de integração regional localmente criados.

Esta publicação tenta elucidar todas estas preocupações, com foco nas negociações comerciais da UE com quatro regiões onde a KEPA tem escritórios: América Central, Sudoeste Asiático, África Austral e África Oriental. A motivação para esta publicação veio da compreensão de que as maiores preocupações da sociedade civil em todas estas regiões são similares.

O relatório foi produzido pela KEPA em conjunto com Organizações da Sociedade Civil (OSCs) em regiões em desenvolvimento. Esperamos que irá estimular a discussão e aumentar a consciência da importância das regras comerciais e as medidas que devem ser tomadas para fazer com que o comércio sirva as pessoas e vice-versa. ◀

MELHORAR A JUSTIÇA COMERCIAL:

- Os acordos comerciais precisam de ser moldados segundo uma análise pragmática dos seus impactos sociais e ambientais
- Parlamentares eleitos, produtores de pequena escala e organizações da sociedade civil devem estar capazes de participar na definição de políticas comerciais, para promover a democracia e assegurar que as vozes dos pobres são ouvidas
- Palestras sobre comércio regional devem basear-se nas iniciativas de integração regional existentes
- Os países em desenvolvimento precisam do direito de desenvolver a sua produção e comércio domésticos protegendo e apoiando os produtores locais. Nos acordos de comércio regional isto deverá ser traduzido em flexibilidade nos cortes das tarifas e mecanismos efectivos de protecção
- Os países em desenvolvimento devem ser capazes de influenciar as agendas e calendários das negociações comerciais. Muitas negociações tornam-se enfadonhas devido as suas agendas e calendários não realísticos.





NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS REGIONAIS UMA TIGELA SUJA DE ESPARGUETE

A UE ESTÁ TENTANDO CONCLUIR ACORDOS COMERCIAIS COM MAIS DE 110 PAÍSES, MAS ESTAS NEGOCIAÇÕES AMEAÇAM AS PRÓPRIAS INICIATIVAS DE INTEGRAÇÃO REGIONAL DOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO E VAI COMPLI-CAR O SISTEMA DE COMÉRCIO INTERNACIONAL.

► **AS REGRAS DE COMÉRCIO** influenciam a vida quotidiana das pessoas de muitas formas.

O investimento estrangeiro em recursos naturais poderá trazer emprego para as comunidades locais, mas também levar as suas terras e enfraquecer a sustentabilidade ambiental.

As políticas do comércio afectam a segurança alimentar e a soberania alimentar. As décadas recentes têm visto um rápido crescimento de farmas de alta tecnologia e agro-negócios multinacionais. Um número crescente de países tornou importadores de produtos líquidos.

Os preços e a disponibilidade dos medicamentos são também influenciados pelos regulamentos internacionais das patentes. Quanto mais e mais países observam

regras de patentes rigorosas, tornar-se mais difícil encontrar medicamentos disponíveis para tratar doenças tais como a SIDA e o cancro.

INTEGRAÇÃO REGIONAL SOB AMEAÇA

As negociações comerciais internacionais também ameaçam muitas iniciativas de integração regional. Isto não é intencional – na sua própria retórica a UE dá ênfase a importância da integração e diz que as negociações comerciais devem fortalecer os processos de integração. De modo que as negociações comerciais lubrifiquem os motores da integração regional, e não deitar areia nelas.

Mas na prática as negociações comerciais raramente são baseadas em processos regionais de integração

Conquistando o Mundo: a UE tem já acordos comerciais regionais com mais de 20 países e está negociando mais acordos com mais de 100 países



Os exemplos mais tristes da desintegração regional resultaram em negociações de acordos de parceria económica entre a UE e os Países Africanos.

já existentes. Iniciativas tais como ASBAN no Sudoeste Asiático, e a Mercosul na América Latina estão todas sob tensão porque os seus estados membros estão agora negociando separadamente associações aduaneiras com terceiras partes.

A abordagem negocial agressiva e acelerada adoptada pela UE e outros países industrializados agravaram esta situação. Os exemplos mais tristes de desintegração regional e confusão resultaram das negociações dos Acordos de Parceria Económica (EPAs) entre a UE e grupos de países Africanos. Estes negócios deveriam ser assinados em 2007, mas até esta data a única mudança significativa foi que cada um dos cinco grupos Africanos se desintegrou.

NEGOCIAÇÕES DESIGUAIS

A UE e os seus estados membros têm milhares de negociadores altamente formados e com experiência em comércio baseados em Bruxelas, Genebra e suas capitais nacionais.

As equipas de negociação de muitos países em desenvolvimento, por outro lado, incluem só um punhado de pessoas. Na última maior reunião ministerial da Organização Mundial do Comércio, havida em Hong Kong em Dezembro de 2005, participaram só três negociadores do Burundi, enquanto que a delegação da UE incluía mais de oitocentos peritos.

Os países em desenvolvimento tem ainda menos vantagem nas negociações de comércio regional do que em processos da Organização Mundial do Comércio. Quando somente poucos países em desenvolvimento são envolvidos eles não podem beneficiar da força numérica ou usar as suas experiências na mesma extensão como num fórum amplamente multilateral.

Foi sugerido que a UE intencionalmente favoreceu os processos regionais com uma estratégia “dividir para reinar” para avançar com os seus objectivos no mercado livre.

Algumas vezes as conversações regionais têm sido tão apressadas que as equipas de negociadores dos países em desenvolvimento não tiveram até tempo de receber mandatos claros dos seus governos nacionais. Um destes casos é a América Central, onde um acordo de associação com a UE foi finalizado em Maio de 2010 sem até receber um mandato conjunto dos cinco países da América Central envolvidos nas negociações.

TYTTI NAHI

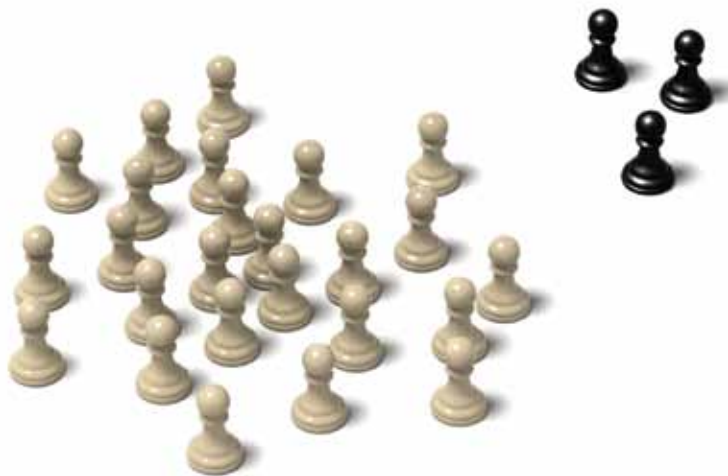
UM SISTEMA DE COMÉRCIO FRAGMENTADO

Até recentes anos, as regras comerciais eram maioritariamente desenhadas através de negociações multilaterais na Organização Mundial do Comércio (OMC). Os países em desenvolvimento fazem parte da maioria dos 153 estados membros da OMC, e eles ganharam influência crescente dentro da organização.

No entanto hoje, as economias mais ricas estão crescendo atentas ao multilateralismo e procuram novos caminhos para alcançar mais depressa comércios livres. Isto levou a uma proliferação de negociações de comércio bilateral e regional entre pequenos grupos de países.

Os sistemas de comércio internacional estão cada vez mais sendo descritos como semelhantes a uma tigela

ISTOCKPHOTO



Dividir para reinar – tem sido sugerido que a União Europeia favorece intencionalmente os processos regionais como uma estratégia de “dividir para reinar”, no sentido de atingir as suas metas no comércio livre.

suja de esparguete. Muitos países assinaram dúzias de acordos de comércio regional com regras diferentes e até mutuamente contraditórias.

Esta fragmentação não foi propositadamente seguida por nenhum dos países. Pelo contrário foi encorajada por grandes companhias de todo o mundo. Mesmo assim, é legítimo dizer que a UE é um dos grandes motores desta tendência. Já tem acordos regionais de comércio com mais de 20 países e está presentemente negociando com mais ou menos 110 outros.

VISANDO O COMÉRCIO LIVRE

Negociações comerciais bilaterais e regionais envolvendo a UE são várias vezes citadas. Mas estes acordos de parcerias económicas (EPAs), acordos de associações e acordos de comércio livre (ETAs) são todas desenhadas para liberalizar e desregrar o comércio internacional.

Como resultado, a produção de serviços, alimentos e bens industriais está aberta a investidores e comerciantes estrangeiros. A UE exige que pelo menos 80% das suas exportações industriais e agrícolas para países parceiros ou regiões devem estar livres de tarifas. Ao mesmo tempo, os países Europeus têm sido relutantes em discutir os seus próprios mercados distorcidos com subsídios agrícolas.

A UE também exige que os regulamentos nacionais sobre investimento, competição e procurement público devem ser mais favoráveis aos investidores estrangeiros. Muitos países em desenvolvimento têm se oposto a estas

exigências, e conseguido removê-las da agenda da OMC. Negociações bilaterais e regionais tem oferecido a UE um caminho para entrar discretamente pela porta traseira.

Apesar do sua ênfase nas virtudes do mercado livre, os acordos comerciais tendem a fazer um particular grupo de regras menos livres. Os direitos da propriedade intelectual são normalmente fortalecidos para reduzir a cópia de medicamentos e tecnologia. Isto aumentou os lucros da patente, copyright e detentores de marcas registadas, muitas dos quais são companhias Europeias. Faz também com que medicamentos essenciais e tecnologias estejam menos disponíveis.

TEMPO PARA REDUZIR A VELOCIDADE

Poucos benefícios advêm desta mistura de esparguete. Diplomatas e Oficiais gastam excessivos montes de tempo em negociações infundáveis. Os negócios encaram um ainda mais fragmentado quadro legal internacional.

Os Parlamentares e as organizações da sociedade civil lutam para formar um quadro geral coerente das políticas económicas dos seus países.

A UE melhor faria em reduzir a velocidade das suas negociações de comércio regional, e aceitar que muitas das suas agendas actuais são simplesmente muito amplas. Os países em desenvolvimento não têm interesses ou recursos suficientes para negociar e implementá-los. ◀

TYTTI NAHI

O FUNCIONAMENTO DA UE

A UE foi estabelecida em consequência da Segunda Guerra Mundial para trazer paz e estabilidade a Europa através da integração económica. O mercado comum da UE é hoje a maior economia no mundo, abrangendo 27 países com uma população total de cerca de 900 milhões.

A UE é uma área de mercado regional livre, com regulamentos de comércio harmonizados e movimento livre

de mão-de-obra. A UE é também uma união política com políticas estrangeiras comuns e standards ambientais e sociais partilhados.

Os principais corpos da UE são o Parlamento Europeu (Representando a população Europeia), o Conselho da União Europeia (representando os governos nacionais) e a Comissão da União Europeia (representando os interesses comuns da UE).

A Comissão Europeia administra os assuntos quotidianos da UE, incluindo as negociações de acordos comerciais com terceiros países numa base de mandato aprovado pelo Parlamento Europeu. Mas os acordos comerciais precisam de ser ratificados por ambos o Parlamento Europeu e os parlamentos nacionais antes de entrarem em vigor.

TONI SANDELL



ISTOCKPHOTO

PARTE 1

O DUPLO DISCURSO DA UE SOBRE INTEGRAÇÃO

A UNIÃO EUROPEIA DECLARA QUE O OBJECTIVO CHAVE DOS SEUS ACORDOS DE COMÉRCIO LIVRE REGIONAL É IMPULSIONAR A INTEGRAÇÃO REGIONAL EM OUTRAS PARTES DO MUNDO. MAS NA PRÁTICA AS AGENDAS SÃO MUITAS VEZES DEFINIDAS PELOS INTERESSES COMERCIAIS EUROPEUS.

► **A UE REALÇA A IMPORTÂNCIA** da integração e afirma estar fortalecendo processos de integração através de acordos de comércio regionais (RTAs). Como parte desta retórica a UE apresenta-se ao mundo como um exemplo de integração democrática e expressiva de sucesso que resultou em desenvolvimentos sociais positivos.

Este discurso focaliza-se no mercado. A ideia é encorajar a integração económica de modo a que os investidores e exportadores tenham acesso a mercados amplos. Este modelo é algumas vezes chamado de regionalismo aberto.

Paradoxalmente enquanto a UE defende este tipo de regionalismo, a sua própria história ensina uma lição diferente: O processo de integração Europeu realçou a importância de fortalecer os mercados internos regionais em vez de atrair investimentos estrangeiros e aceitar dependências externas.

Como o próximo artigo questiona, as políticas de integração da UE tendem também a impedir processos antigos de integração regional, e assim enfraquecer comunidades regionais preexistentes. Em África, por exemplo,

quatro comunidades regionais estabelecidas estão hoje sob ameaça devido a problemas que foram levantados durante as negociações de acordos de parceria económicos (EPAs) com a UE.

É significativo considerar porque a UE está interessada em promover a integração regional pelo mundo. Simplificando, mercados comuns maiores dão melhores oportunidades aos investidores Europeus e as companhias transnacionais do que os mercados nacionais limitados. ◀

Os processos de integração europeus realçam a importância de fortalecer os mercados internos regionais em vez de atrair investimentos estrangeiros.



UMA BREVE HISTÓRIA DA INTEGRAÇÃO REGIONAL

A União Europeia fortaleceu os seus próprios mercados internos e a capacidade de produção, antes de se abrir à competição externa.

A INTEGRAÇÃO REGIONAL TEM SERVIDO COMO UM MEIO DE FORMAR NAÇÕES ESTADOS E PROTEGER REGIÕES DA COMPETIÇÃO EXTERNA. RECENTEMENTE TAL INTEGRAÇÃO TEM SIDO VISTA COMO UM MEIO DE INCORPORAR REGIÕES DOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO NA ECONOMIA GLOBAL.

► **A INTEGRAÇÃO REGIONAL EXISTE** há séculos, principalmente em forma de uniões aduaneiras, que serviam como alicerces para a criação de estados nações incluindo a Alemanha, Itália e os Estados Unidos.

A experiência mais abrangente de integração regional no último século foi a União Europeia.

INTEGRAÇÃO PRIMEIRO, MERCADOS GLOBAIS DEPOIS

O processo da integração Europeia começou em consequência da Segunda Guerra Mundial, principalmente com o objectivo de prevenir guerras devastadoras no futuro. Entre 1947 e 1957 a integração progrediu de uma pequena união aduaneira para uma comunidade limitada carbonífera e de aço, e eventualmente para a Comunidade Económica Europeia (CEE). O foco era fortalecer os mercados internos regionais e a capacidade de produção.

Dando seguimento ao exemplo e sucesso da CEE, a América Latina e países Africanos rapidamente adoptaram iniciativas regionais com políticas proteccionistas, esperando que isso poderia apressar a sua industrialização e fazê-los menos dependentes da Europa. Diferente da Europa, no entanto, estas experiências muitas vezes não foram sucedidas, principalmente devida a planificação mal orientada e disputas entre os países envolvidos.

NOVO FOCO NOS MERCADOS GLOBAIS

Os anos oitenta marcaram uma nova era. A UE começou a abrir novos mercados para importação dos países vizinhos, assumindo que poderia ser vantajoso abrir mercados regionais para a competição. Nesta época, também, as experiências Europeias encorajaram mudanças nas regiões em desenvolvimento.

Este novo tipo de integração deu ênfase ao mercado livre global no lugar do mercado inter-regional e im-

portação de produtos de substituição. Resultou também num novo bloco de mercado Norte-sul onde lucros altos e países em desenvolvimento são considerados como parceiros semelhantes. O primeiro bloco deste tipo foi o Acordo de Comércio Livre da América do Norte (NAFTA), assinado em 1994 pelo Canadá, México e os Estados Unidos.

Estes processos de integração são baseados no conceito de regionalismo aberto. Apesar de ser de certa forma ambíguo, este termo é normalmente usado em conexão com a ideia de que o comércio livre traz benefícios para todos.

Regionalismo aberto envolve promover integração regional enquanto mantem abertas as fronteiras externas da região, sendo o objectivo final a incorporação da região na economia global.

REGIONALISMO ALTERNATIVO

As Organizações da Sociedade Civil fazem a advocacia de um tipo diferente de regionalismo através do qual a integração deve ajudar a criar entidades regionais funcionais e sustentáveis, baseadas na cooperação sócio-cultural assim como na cooperação económica.

Um dos mais importantes objectivos deste tipo de integração é aliviar a região das suas dependências externas e reestruturar a sua produção para servir os mercados locais, nacionais e regionais. Desta maneira as regiões em desenvolvimento podem também protegerem-se contra as formas de dominação pelas forças das economias transnacionais e dominação política do bloco dos países industrializados.

Os objectivos deste regionalismo alternativo são desta forma muito diferente dos objectivos do regionalismo aberto. ◀

A UNIÃO EUROPEIA NA AMÉRICA CENTRAL NEGÓCIOS PRIMEIRO

O PROBLEMA DO ACORDO DE ASSOCIAÇÃO ENTRE A AMÉRICA CENTRAL E A UNIÃO EUROPEIA É QUE ESTÁ SOMENTE FOCALIZADO NOS INTERESSES DE NEGÓCIOS, COMO RESULTADO, O ACORDO PODE RETARDAR O PROCESSO NATURAL DE INTEGRAÇÃO DENTRO DA REGIÃO.

► **SEIS LÍDERES POLÍTICOS** da América Central assinaram um acordo de associação com a UE em Maio de 2010 depois de dois anos e meio de negociações.

De acordo com o discurso oficial da UE durante as negociações, um dos objectivos principais do acordo é apoiar a integração da América Central. “O interesse comercial e económico é mínimo dado que o comércio entre a UE e a América Central é de apenas 0,5% (do comércio internacional da UE). Este não é o nosso objectivo, o nosso objectivo é mais altruísta” Betina Kern, Embaixadora Alemã na Nicarágua, disse a jornalistas nas vésperas da assinatura do acordo.

INTERESSES COMERCIAIS PREDOMINANTES

Qualquer pessoa que seguiu as negociações pode ter encontrado dificuldades em concordar com a Embaixadora Alemã. Apesar de a UE ter expresso repetidamente o desejo de avançar com a integração regional, a discussão foi claramente conduzida numa perspectiva de interesses comerciais.

José Angel Tolantino da Iniciativa de Comércio, Integração e Desenvolvimento, uma rede da sociedade civil da América Central, enfatiza que os países da América Central já assinaram importantes protocolos cobrindo integração política, do meio ambiente e social, assim como integração económica.

O novo acordo da associação, em contraste, é só vinculativo com respeito a integração económica, e particularmente às mudanças nas uniões aduaneiras regionais que possam garantir movimento livre a produtos europeus dentro da região.

De acordo com Tolantino, o facto de a UE ter aprovado o negócio sem que nenhum progresso tenha sido feito em nenhuma outra esfera reduz o mesmo a um mero acordo de comércio livre.

Mais evidência da falta de interesse da UE na integração genuína diz respeito a aprovação do Panamá, que inicialmente só teve um estatuto de observador, como uma parte oficial do acordo, numa altura em que o Panamá anunciou a sua retirada do Parlamento da América Central.

MENDIGUE TÁCTICAS VIZINHAS

Os países da América Central não tiveram tempo de acordar um mandato comum e objectivos antes do início das negociações com a UE. Isto significou que os negócios mais importantes foram acordados por último numa base bilateral. Por exemplo a UE negociou quotas de exportação do leite em pó europeu numa base de país por país, dado que este assunto levantou muita oposição a nível regional. Os países da América Central foram consequentemente levados a competir entre eles dado que cada um tentava fechar o melhor negócio com os Europeus.

O comércio internacional não é tudo – a maior parte da população local depende dos mercados locais, os quais precisam urgentemente de ambientes de mercado mais favoráveis.



TONI SANDELL

ACORDOS DE ASSOCIAÇÃO: MAIS QUE TRATADOS ECONÓMICOS?

A UE e as regiões da América Latina estão no processo de negociar “acordos de associação” compreensivos que nominalmente cobrem assuntos políticos e cooperação de desenvolvimento, bem como liberalização de comércio.

No entanto os aspectos de política e cooperação para o desenvolvimento destes acordos de associação estão sujeitos a vantagens na rota comercial.

O acordo UE-México assinado em 1999, estabelece um precedente especificando que os assuntos acordados no âmbito de outros dois “pilares” não entrarão em vigor até que avanços significativos tenham sido alcançados na liberalização do comércio.

Outra expressão das verdadeiras intenções da UE foi a decisão de prosseguir com o processo de negociações apesar do golpe de Estado nas Honduras que derivou em violações de direitos humanos localmente e instabilidade política dentro da América Latina.

Depois do Presidente Hondurenho ter sido deposto através dum golpe militar em Junho de 2009, as negociações foram suspensas durante meio ano, mas logo a UE “aceitou os factos” e prosseguiu como se nada tivesse acontecido.

O acordo de associação foi então assinado com o novo Presidente Hondurenho, cujo regime é visto como ilegítimo pela maior parte do mundo. Na altura da assinatura, as Honduras foram suspensas da Organização dos Estados Americanos.

“Poder-se-ia esperar que um acordo da associação iria avante em vez de um típico acordo de comércio livre. Poderia significar cooperação política e estratégica e incluir medidas concretas tais como sanções, não só sanções políticas, mas também económicas. Mas havia um preço alto a pagar para aqueles comprometidos com o golpe nas Honduras”, di-lo Tolantino. ◀

TONI SANDELL

DESINTEGRAÇÃO NA ÁFRICA AUSTRAL: UE COMPLICANDO O TRABALHO REALIZADO

AS POLÍTICAS DE COMÉRCIO DA UNIÃO EUROPEIA DIVERGEM COM AS FORMAS DA INTEGRAÇÃO REGIONAL PRÉVIAMENTE EXISTENTES – COM RESULTADOS CONFUSOS

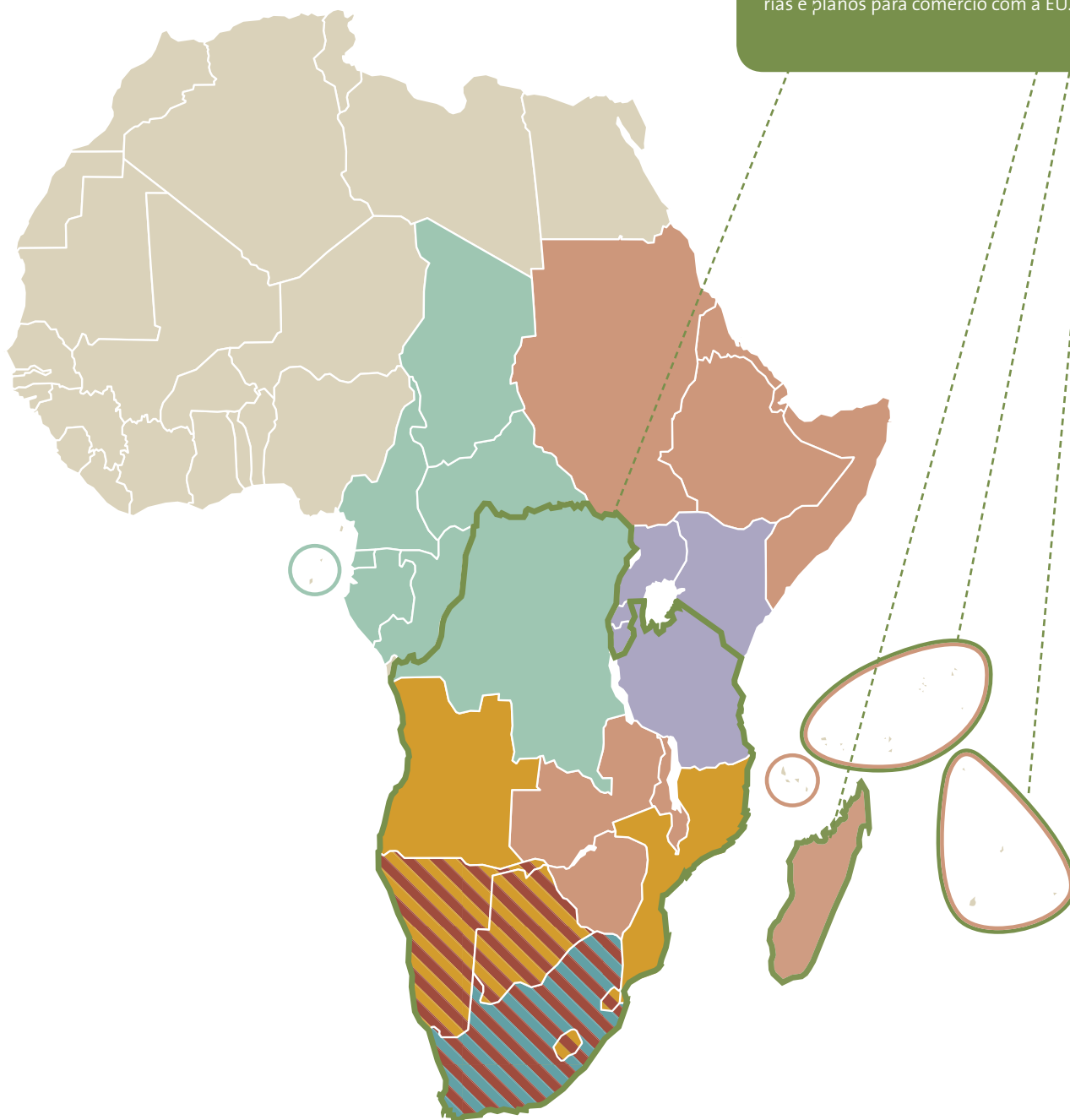
► **MUITOS GRUPOS REGIONAIS** em África construíram bases de laços históricos entre vizinhos. Alguns desses grupos foram agora divididos em grupos mais pequenos com o propósito de negociar Acordos de Parcerias Económicas (EPAs) com a UE.

De acordo com a teoria oficial, as EPAs melhoram a integração regional na África Austral, mas está acontecendo o contrário e o resultado é uma complexa confusão de acordos que poucos podem compreender.

REGIAO 1: TODA A SADC

A Comunidade de Desenvolvimento dos Países da África Austral (SADC) é uma organização inter-governamental que promove a cooperação socio-económica entre os seus 15 estados membros. Foi originalmente formada em 1980 para neutralizar a economia dominante do Apartheid da África do Sul. A África do Sul juntou-se a SADC depois que teve início o domínio da maioria em 1994.

A SADC é principalmente um grupo político mas desde 2000 que tem também trabalhado para se tornar numa área de comércio livre. No entanto, este processo tem sido muito complicado devido a vários EPAs que a UE está negociando com diferentes estados da SADC. Não menos que cinco acordos separados estão a caminho cada um caracterizado por diferentes regras tarifárias e planos para comércio com a EU.



REGIAO 2: ESA

Malawi, Zâmbia, Zimbabué e Madagáscar estão aglomerados pela UE no mesmo bloco de negociações da África Oriental e Austral (ESA), tais como para países como a Somália e Sudão. Os acordos de parceria econômica da ESA já estão sendo implementados, mas não na totalidade dado que alguns países ainda não o assinaram. O processo da ESA ainda não encorajou a integração regional dentro deste bloco, porque os países fizeram negócios individuais. Ao contrário, isto tem resultado em discórdias consideráveis entre aqueles que já assinaram os acordos e os que não o fizeram.

REGIAO 3: SACU

Fundado em 1889, a União Aduaneira da África Austral (SACU) e a união aduaneira mais antiga no mundo. Agregando Botswana, Lesoto, Namíbia, África do Sul e Suazilândia, a SACU aplica uma tarifa externa comum nas importações.

No âmbito da SACU a África do Sul, uma das mais dinâmicas economias no continente, facilmente impede o crescimento das economias dos outros estados membros. No entanto, os estados membros mais pequenos beneficiam dos acordos de partilha das receitas aduaneiras da SACU. O Lesoto e a Suazilândia recebem 60 a 70% dos lucros do seu governo através desta conciliação.

As EPAs põem esta prática sob ameaça. Por definição, uma União Aduaneira significa que todos os países membros aplicam as mesmas tarifas do comércio externo. De modo que se alguns, mas não todos os membros, assinam um acordo de comércio livre com uma terceira parte a União Aduaneira está em problemas.

REGIAO 4: SACU MAIS ANGOLA E MOÇAMBIQUE

O grupo "SADC EPA", que inclui Angola, Botswana, Lesoto, Moçambique, Namíbia e Suazilândia, é uma construção completamente artificial. Angola e Moçambique são ex-colônias portuguesas com longas histórias de guerras civis. Os outros quatro países já estão integrados economicamente através da União Aduaneira da África Austral "SACU".

Este grupo está negociando um EPA desde 2005 com a África do Sul como observador. Este Junho de 2009 Botswana, Lesoto, Moçambique e Suazilândia assinaram um acordo interino, Angola e Namíbia recusaram fazê-lo.

Mas apesar de somente metade dos países do grupo da SACU terem assinado o EPA interino em 2009, a situação parece estar resolvida por enquanto. O EPA interino e o acordo bilateral da África do Sul com a UE estão de momento a serem alinhados de modo que até a África do Sul não assine o EPA interino, o seu acordo bilateral terá o mesmo efeito.

REGIAO 5: ÁFRICA DO SUL

A África do Sul não está negociando um EPA com a UE porque já possui um acordo de comércio bilateral com a UE. A África do Sul tem um estatuto de observador nas negociações da SADC-UE, mas esta cautelosa em se juntar ao EPA dado que um acordo pode impedi-lo de no futuro assinar outros tratados comerciais com grandes economias em desenvolvimento.

REGIAO 6: EAC

Os cinco países da comunidade da África Oriental (EAC), Quênia, Uganda, Tanzânia, Burundi e Ruanda estão bem integrados e já estão em direcção da criação de um mercado comum. Eles estão negociando um EPA com a UE, baseado num consenso partilhado.

Negociadores do EAC e da UE trabalharam arduamente num quadro onde a EPA cobre um comércio de produtos em 2007. Mas os países da África Oriental decidiram não assinar ainda o acordo dado que estão ainda preocupados com os impactos na produção local e pobreza.

As partes estão tendo negociações em direcção a um EPA compreensivo que cobrirá o comércio em produtos agrícolas, serviços, regras em direitos de propriedade intelectual, investimentos, competição e procurement público.

REGIAO 7: GRUPO DA ÁFRICA CENTRAL

O EPA EU-África Central está sendo negociado por oito países: Camarões, República Centro Africana, Chade, Congo, República Democrática do Congo, Guiné Equatorial, Gabão e São Tomé e Príncipe. As negociações são diferentes em termos de tamanho, São Tomé e Príncipe é um arquipélago, pequeno enquanto que a República Democrática do Congo tem duas vezes a população de todos os outros países combinados. Os Camarões assinaram um EPA interino em 2009, mas os outros ainda não assinaram.

PARCERIAS ESTRATÉGICAS

Os países africanos têm tipicamente três ou quatro funcionários públicos trabalhando em tratados de comércio internacional em certos momentos. Estes oficiais muitas vezes são pessoas diferentes daqueles que lidam com a integração regional.

Os países da África Austral estão agora numa situação onde eles estão comprometidos a trabalhar em vários assuntos ao mesmo tempo: Integração com as suas regiões vizinhas; juntando essas diferentes regiões perto umas das outras; negociando EPAs com a UE,

e tratados similares com os Estados Unidos; conduzindo acordos comerciais com outros países notoriamente China; e negociando no âmbito da Organização Mundial do Comércio.

Quando países individuais são sub carregados com tal carga de trabalho, é fácil aceitar o apelo de negociar com a UE como um bloco regional. Mas quais são as reais chances dos governos africanos obterem acordos estratégicos e benéficos com a UE que poderiam realmente merecer o termo parceria? ◀



David e Goliás – Vietname e outros cinco países do Sudeste Asiático estão a iniciar negociações bilaterais de comércio com o bloco de 27 países da União Europeia.

DESINTEGRAÇÃO NO SUDESTE ASIÁTICO CUIDADO COM A LACUNA

A UE TEM MUITO A GANHAR COM AS NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS NO SUDESTE ASIÁTICO. O OBJECTIVO DE ENCORAJAR INTEGRAÇÃO REGIONAL FOI ABANDONADO.

► **EM 2009, DEPOIS DE DOIS ANOS** de negociações, a UE e a Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN) decidiram suspender as suas negociações de comércio livre de região para região, em curso.

“Interrompemos o processo porque não estava se desenvolvendo duma maneira satisfatória”, diz Jean Jacques Boufflet, que chefia os assuntos económicos e comerciais da União Europeia no Sudeste Asiático. “Decidimos abrir negociações bilaterais com um número seleccionado de países”

Deixando de parte os países menos desenvolvidos e a militarmente governada Bruma fez com que as coisas ficassem “menos complicadas”. Depois de adoptar a abordagem de fragmentação a UE pôde fazer muito progresso nas conversações comerciais com os mais avançados países da ASEAN.

DESAFIANDO A INTEGRAÇÃO

Em Novembro de 2007 a ASEAN deu um passo em direcção a integração regional quando todos os estados membros adoptaram a primeira carta da ASEAN, fazendo da associação uma entidade legal. A ASEAN empenha-se em estabelecer um só mercado e base de produção de modo a fortalecer a competitividade económica dos seus estados membros nos mercados globais.

O maior desafio do processo da integração regional é concernente as disparidades dentro da ASEAN. Em 2004 a média GDP per capita dos países menos desenvolvidos – Camboja, Laos, Vietname e Bruma – só estabelecia uma média de 396 US dólares, comparados com uma média de 1.874 US dólares nos outros estados membros.

Os países mais fortes da ASEAN tem estado mais interessados em utilizar a associação para avançar a sua inte-

gração global e atrair investimento directo estrangeiro do que melhorar as relações de comércio dentro da região.

QUEM É BENEFICIADO?

Do ponto de vista dos países menos desenvolvidos muito pouco mudou. Laos por exemplo apesar de estar gozando benefícios especiais de exportação oferecidos aos países menos desenvolvidos pela UE no âmbito da iniciativa “Tudo Menos Armas”, tem progressivamente visto lucros indo para investidores estrangeiros dos países vizinhos tais como a Tailândia.

Ao Mitr Phol Sugar Group, produtor líder de açúcar da Tailândia, foi-lhe recentemente concedido uma concessão de terra pelo governo de Laos em troca do investimento nas plantações de cana-de-açúcar. Fazendo uso dos direitos e privilégios de quota livre de Laos a companhia agora exporta açúcar para os mercados da UE.

As Organizações da Sociedade Civil (OSCs), têm criticado a ASEAN pelo esforço de somente melhorar a competitividade dos seus mais poderosos estados membros e corporações transnacionais.

No fórum popular da ASEAN (APF) organizada em Fevereiro de 2009 mais de mil representantes das OSCs solicitaram a ASEAN para expor os seus processos de tomada de decisões para a sociedade civil considerar as assimetrias na região, e parar de ser um clube exclusivo de uma elite.

A APF também enfatizou que a ASEAN deve diversificar o seu pensamento económico e sair de um mercado regionalista, e em vez disso trabalhar para promover negócio imparcial e de gestão redistributiva, redução da pobreza e crescimento com equidade e não discriminação. ◀



ISTOCKPHOTO

PARTE 2

OS REAIS INTERESSES DA UE

O OBJECTIVO FUNDAMENTAL DA POLÍTICA DE COMÉRCIO DA UE É AUMENTAR A COMPETITIVIDADE DAS COMPANHIAS EUROPEIAS, OLHANDO PARA ALÉM DA RETÓRICA TORNA-SE CLARO QUE ESTE OBJECTIVO APLICA-SE TAMBÉM ÀS NEGOCIAÇÕES CONDUZIDAS COM OS PAÍSES POBRES.

► **OS OFICIAIS DA UE NÃO** se cansam de enfatizar que o objectivo primário dos acordos de comércio regional com os países em desenvolvimento é a redução da pobreza.

Por exemplo, os objectivos definidos da UE nas negociações de parceria económica com os países da África Subsahariana, Caraíbas e Pacífico (ACP) tem o objectivo de reduzir e eventualmente erradicar a pobreza nos países ACP, e encoraja-los a integrarem-se nas suas regiões e na economia mundial. Muitos oficiais da UE acreditam sinceramente que o comércio livre traz benefícios para toda a gente. No entanto para outros, motivos mais individuais estão também por detrás destas políticas.

Conversações de comércio regional são baseadas numa estratégia comercial intitulada “Europa Global: competindo no mundo”. Esta estratégia define que o objectivo principal da política comercial europeia é aumentar a competitividade das companhias europeias e a UE – a maior economia do mundo.

Negociações com economias emergentes como a Índia e a Tailândia são claramente guiadas pelo alvo por com-

petição: As companhias europeias querem o acesso livre a estes mercados crescentes.

Mas conversações com países menos desenvolvidos são também moldadas por interesses de negócios. Procurando constantemente matéria-prima e mão-de-obra barata, as companhias e os investidores da Europa desejam ver regras de investimento favoráveis aos estrangeiros nos países pobres também. Eles têm persistentemente feito lobbies para regras rigorosas de propriedade intelectual na globalidade.

O seguinte artigo oferece conhecimentos profundos dos interesses reais da UE em três áreas vitais: Comércio de serviços e recursos naturais, agricultura e direitos de propriedade intelectual. ◀

Muitos oficiais da UE acreditam sinceramente que o comércio livre traz benefícios para toda e gente.



TONI SANDELL

Serviços básicos à venda – cidadãos centro-americanos manifestaram a sua preocupação sobre o futuro dos seus serviços públicos de água durante as negociações comerciais com a UE.

OS INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS DA UE NA AMÉRICA CENTRAL: FOME POR SERVIÇOS E RECURSOS NATURAIS

IMPULSIONAR INVESTIMENTOS NA AMÉRICA CENTRAL FOI UMA DAS ÁREAS FOCO DA UNIÃO EUROPEIA NAS NEGOCIAÇÕES EM DIRECÇÃO A UM ACORDO COMERCIAL REGIONAL.

► **A UE APOIA NORMALMENTE** companhias multinacionais, já que elas procuram por oportunidades de investimentos para desenvolver negócios e expandirem-se para novos mercados. Os países da América Central, por sua vez, procuram investimentos internacionais de modo a criar postos de trabalho e obter novas tecnologias.

A expansão do investimento directo estrangeiro na região tem sido facilitada pela isenção de direitos, menos normas ambientais e laborais, procedimentos simplificados, custos de produção reduzidos, recursos naturais abundantes e mão-de-obra barata.

AUMENTO DE INTERESSES EM SERVIÇOS

Os investimentos estrangeiros na América Central estão principalmente fluindo para serviços, incluindo um número de áreas de interesse público como saúde, segurança, entretenimento.

Os países em desenvolvimento tem esperança que ao incluir serviços em acordos comerciais poderia levar a um aumento de investimento estrangeiro nos sectores mais atrasados das suas economias, acesso melhorado a tecnologia e maior transferência de conhecimentos. Supõe-se que mercados mais eficientes limitem monopólios e baixem os preços ao consumidor.

Os investimentos são amplamente motivados pela exaustão dos recursos naturais na UE, e a grande flexibilidade da legislação ambiental da América Central.

Mas na prática para muitos países pobres a liberalização do mercado de serviços tem levado a privatização da electricidade, água potável e outras necessidades básicas.

O sector de serviços é um suporte da economia da UE, somando mais de 75% da sua produção doméstica bruta. A UE identificou telecomunicações, distribuição, finanças e seguros, alimentos, produtos farmacêuticos, agro-químicos, transportes e serviços ambientais como sectores onde companhias europeias são fortes e poderiam beneficiar de acesso ao mercado estrangeiro.

Esta procura por mercados pelas companhias europeias foi clara nas negociações dos acordos de associação com a América Central, que foi eventualmente assinado em Maio de 2010, já que a UE fez esforços para uma rápida liberalização de investimentos em serviços e o estabelecimento de mecanismos efectivos de cumprimento.

Para a população da América Central isto é um assunto muito sensível com implicações para os direitos de soberania dos estados e responsabilidades para regular e decidir políticas públicas a nível nacional.

EUROPEUS COM NECESSIDADE DE RECURSOS NATURAIS

O acordo de associação defende que investimentos na região podem promover o desenvolvimento sustentável. Mas as organizações da sociedade civil local estão preocupadas que o oposto possa acontecer.

O crescimento mais rápido em investimentos estrangeiros está acontecendo nos recursos naturais. Estes investimentos são largamente motivados pela exaustão dos recursos naturais na UE, e a grande flexibilidade da legislação da América Central.

Aumentando a combustão para o fogo, os acordos de associação tem falta de mecanismos de cumprimento em conformidade com as regras laborais e ambientais. Diferentemente dos demais tratados de mercado livre, está limitado a “abordagem cooperativa” através da qual as capacidades regulatórias e de seguimento dos governos de ambas regiões tem que ser mutuamente fortalecidas. Enquanto que a capacitação institucional é necessária e importante não pode ser substituída por cometimentos obrigatórios.

Os governos regionais devem ser responsáveis por monitorar a aquiescência com as leis e acordos ambientais. E as companhias europeias devem pagar compensação total por qualquer dano que causem. ◀

TANIA VANEGAS

UM EXEMPLO PREOCUPANTE: SYNGENTA NA NICARAGUA

O caso da Syngenta mostra a necessidade de salvaguardar a saúde ocupacional e os standards ambientais ao negociar acordos de comércio.

A agricultura é um sector poderoso na economia da Nicarágua com fortes ligações aos mercados globais agro-químicos e farmacêuticos. Controlado por poucas grandes corporações este sector tem um volume de negócios de 25 biliões US dólares por ano. A Syngenta baseada na Suíça uma companhia líder mundial em agrogócios tem operado na Nicarágua desde 2000 no âmbito dum acordo de investimento bilateral entre a Suíça e a Nicarágua.

Um dos principais produtos da companhia é o herbicida Paraquat, que é amplamente usado nos países em desenvolvimento em mais de 50 diferentes tipos de safra do plátano, café e cacau ao açúcar e óleo de palma.

De acordo com a Organização Mundial da Saúde o Paraquat é o herbicida mais tóxico presentemente em produção. Está banido em vários países incluindo a Finlândia, e o seu uso não está registado em nenhum estado membro da UE.

Em 2000 os países da América Central e a República Dominicana restringiram o uso de doze agro-químicos responsáveis por envenenamento e mortes na região, incluindo o Paraquat.

No entanto o Paraquat continua a ser usado na Nicarágua. Syngenta patrocinou estudos sem conta que realçam os benefícios do herbicida e ignora provas científicas dos seus efeitos prejudiciais na saúde humana e meio ambiente.

MILHARES DE MORTES

Mais de 3.600 ex-trabalhadores da fábrica de açúcar em San António em Chinandega no Ocidente da Nicarágua morreram desde 2000 devido a problemas nos rins causados por uma constante exposição ao Paraquat. Muitos outros estão lutando pela sua vida.

Trabalhadores da fábrica apelaram aos tribunais durante muitos anos para reconhecer o problema renal como doença profissional. Isto dar-lhes-ia o direito de receber compensação e atenção médica no sistema de segurança social.

A Syngenta não foi processada pelos trabalhadores. De acordo com os acordos internacionais de comércio isto deveria ter sido feito pelo Estado da Nicarágua através do Centro Internacional para Resolução de Disputas de Investimento, um organismo do Banco Mundial. Este processo seria muito caro para o governo.

Este exemplo mostra a necessidade de defender e salvaguardar a saúde ocupacional e os standards ambientais ao negociar acordos comerciais. Mecanismos de obrigatoriedade para resolução de controvérsias ao nível nacional deverão também estar em vigor.

TANIA VANEGAS



PERSPECTIVAS PARA O DESENVOLVIMENTO AGRÍCOLA DA ÁFRICA ORIENTAL: EXPORTAÇÃO DE MILHO, IMPORTAÇÃO DE NACHOS DE QUEIJO

NA ÁFRICA ORIENTAL A AGRICULTURA É UMA FONTE ESSENCIAL DE EMPREGO E SEGURANÇA ALIMENTAR, O ACORDO DE PARCERIA ECONÓMICA COM A UE NÃO PARECE OFERECER MUITO APOIO PARA AGRICULTURA DE PEQUENA ESCALA NA REGIÃO.

► **QUANDO PAÍSES DE NÍVEIS** diferentes de desenvolvimento assinam acordos comerciais há oportunidades para ambas as partes, mas também muitos perigos possíveis para a parte mais fraca.

É o caso da agricultura. A agricultura é um sector necessário para os membros da Comunidade da África Oriental (EAC) – Burundi, Quênia, Ruanda, Tanzânia e Uganda – e também um sector estratégico para a União Europeia.

No entanto, a vasta maioria da agricultura da África Oriental ainda está envolvida em culturas dependentes da chuva com instrumentos manuais. Sem muitos melhoramentos na sua produção e capacidade de mercado, exportar para os mercados Europeus não é uma opção realística.

PRODUÇÃO COM NECESSIDADE DE PROTECÇÃO

A agricultura forma uma parte fundamental da identidade, história e cultura da Europa, e o processamento agrí-

cola é uma indústria importante. Apesar disto, os produtos agrícolas europeus não são internacionalmente competitivos em termos puramente de mercado, devido a altos custos de produção.

É por isso que a UE subsidiou a sua agricultura num valor tão impressionante de 55 biliões de euros em 2009 (mais pelo menos outros 10 biliões pagos em subsídios nacionais directos pelos estados membros), e estão fazendo investimentos pesados para desenvolver ainda mais o sector.

Os países da EAC não podem sequer sonhar em apoiar os seus agricultores com tais somas. Mas é ainda vital para sua segurança alimentar e emprego que eles devem manter e desenvolver a sua produção agrícola doméstica.

Para este fim, os países da América Oriental puseram muitos produtos agrícolas na lista de exclusões durante as negociações do seu Acordo de Parceria Económica

Mercado injusto – é difícil para os produtores tanzanianos competirem com os produtos europeus fortemente subsidiados.

A tendência dominante é que enquanto o mercado europeu para alimentos africanos e exportação agrícola está se tornando mais aberto, (...) está também se tornando menos acessível.

(EPA), com a UE. Estes são produtos que as companhias europeias não poderão exportar para a África livres de tarifas.

A BUSCA PELO VALOR ACRESCENTADO

A estratégia da UE é exportar produtos agrícolas de alto valor acrescentado, e importar matéria-prima e alimentos básicos de baixo valor.

Mas o sector de alimentos de luxo é também o nicho onde os produtos agrícolas da EAC poderiam ser vendidos para a UE. Os países da África Oriental não são capazes de produzir grandes quantidades de alimentos básicos baratos, mas eles tem muito potencial para, por exemplo, produzir vegetais fora de época, alta qualidade de café e produtos com preços justos.

Se ambos a UE e a EAC pretenderem vender alimentos de alto valor haverá competição em algumas áreas.

Para piorar a situação para os países da África Oriental, a UE desafiou os planos da EAC de cobrar taxas de exportação nas matérias-primas tais como castanha de caju não processada e madeira. Tais taxas têm como objectivo encorajar mais processamento – e acumulação de valor – dentro da EAC. Mas matéria-prima barata é precisamente o que as indústrias agro-processadoras querem da região.

BARREIRAS ESCONDIDAS PARA O COMÉRCIO

Em prática, é difícil para os produtores não industrializados venderem os seus produtos agrícolas na UE. Há muitas razões para isto.

Os consumidores europeus querem produtos em embalagens e designs bonitos. Eles querem que os alimentos sejam seguros como é garantido pelos standards sanitários e fitossanitários rigorosos. Métodos de ética de produção estão também se tornando cruciais para um número crescente de consumidores.

O custo de testes de segurança, equipamento moderno e designs suaves são muito altos para a maior parte dos produtores africanos. Juntos eles constituem o que é conhecido como barreiras técnicas para o comércio. De acordo com Paul Goodison do grupo de monitoria de comércio do Escritório de Pesquisa Europeu, “a tendência dominante é que enquanto o mercado europeu para alimentos africanos e exportação agrícola está se tornando mais aberto, (...) está também se tornando menos acessível”.

FAZENDO O MÁXIMO PELO NEGÓCIO

Para assegurar que tem o máximo do negócio, a UE mantém os documentos de trabalho flexíveis, permitindo

assim a utilização de vários instrumentos de comércio para proteger a agricultura europeia pelo tempo que se achar necessário.

Os países da África Oriental deverão fazer o mesmo, e restringir alimentos de luxo da UE e reservar a opção para mudar o calendário para a liberalização do mercado se os seus próprios produtos não estiverem competitivos nos prazos finais.

O maior potencial dos benefícios dos acordos para os países membros da EAC referem-se ao campo de transferência de tecnologia e melhoramentos relacionados com a capacidade humana. Sempre que possível a UE deve apoiar a transferência de conhecimentos nas transacções comerciais que tenham lugar na EPA. ◀

LINDA LÖNNQVIST

ESPERANÇAS VÃS PARA A ASSISTÊNCIA TÉCNICA

Muitos negociadores comerciais e organizações da sociedade civil das regiões em desenvolvimento esperam que os acordos de comércio regionais vão estimular a transferência de tecnologia e aumentar a assistência para o desenvolvimento. Eles também exigiram cometimentos da UE a eles relacionados para serem incluídos nos acordos.

Por exemplo a UE está presentemente negociando acordos compreensivos com regiões da América Latina que cubram assuntos políticos e cooperação para o desenvolvimento, bem como a liberalização do comércio.

Na realidade a Comissão Europeia que negocia estes tratados em nome dos estados membros da UE pode fazer poucos cometimentos significativos.

A transferência de tecnologias depende largamente das companhias privadas, que operam completamente independentes da Comissão. Os orçamentos da assistência para o desenvolvimento, por outro lado, são decididos a nível nacional pelos 27 membros estados da UE.

Dado que esses apelos não os levarão muito longe, negociações de países em desenvolvimento podem alcançar muito mais ao refutarem regras comerciais que prejudicam produtores locais, ao invés de solicitarem o aumento de assistência para aliviar a dor.

TYTTI NAHI



DIREITOS DE PROPRIEDADE INTELLECTUAL E O COMERCIO ASIA – UE MAIS VANTAGENS PARA COMPANHIAS, ACESSO REDUZIDO A MEDICAMENTOS

AS EXPANSÕES PROPOSTAS DOS DIREITOS DE PATENTES FA-
RIAM O ACESSO A GENÉRICOS ALTERNATIVOS CADA VEZ
MAIS DIFÍCEIS E CAROS.

► **O ESBOÇO DO ACORDO** de comércio entre a UE e a Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN) foi adiado por enquanto, mas se tivesse sido encorajado, poderia ter dramaticamente fortalecido os direitos de propriedade intelectual (IPRs). Isto é um bom exemplo no que a UE está realmente interessada: benefícios para as companhias Europeias.

A UE normalmente incluía somente cláusulas gerais do IPR nos acordos do comércio bilateral e multilateral, mas esta estratégia mudou nos últimos anos dado que as conversações sobre o comércio internacional da DOHA falharam. Querendo continuar competitivo na nova economia global a UE está agora exigindo requisitos e mecanismos de cumprimento mais rigorosos do IPR.

Se implementados estes IPRs expandidos teriam impactos devastadores em muitas áreas da justiça, incluindo patentes. As leis de patentes revistas garantiriam grandes lucros para as empresas farmacêuticas à custa dos países em desenvolvimento procurando acesso a medicamentos acessíveis e de alta qualidade.

O CASO INSTRUTIVO DO TELAPREVIR

O exemplo do Telaprevir ilustra efeitos potenciais negativos de saúde dos acordos de mercado livre. Telaprevir é um medicamento que está de momento sendo submetido a experiências clínicas nos Estados Unidos para uso no tratamento da hepatite C. A Organização Mundial de Saúde estima que 32.3 milhões de pessoas no Sudeste Asiático estão infectadas com hepatite C. A maior parte destas pessoas não têm posses para custear a presente opção de terapia combinada de dois medicamentos. Na Tailândia, um tratamento standard de 48 semanas custa perto de 38.000 US dólares. Telaprevir pode diminuir o tempo de tratamento e baixar os custos drasticamente.

De momento Telaprevir não é uma patente protegida na Tailândia. O acordo de comércio UE – ASEAN proposto poderia tornar mais difícil e mais caro aos pacientes ter acesso ao Telaprevir e a outro tipo de medicamentos.

MONOPÓLIOS EXTENDIDOS

O mais recente esboço para o Acordo de Comércio Livre permitiria aos detentores de patentes estender as suas patentes mais e mais demonstrando novas utilidades para os seus produtos. O fabricante Vertex Pharmaceuticals poderia estender a sua patente para a Telaprevir na Tailândia por outros 20 anos logo que a patente original expirasse, simplesmente anunciando uma aplicação nova.

Tal “nova utilização de patentes” prolonga os monopólios do medicamento do detentor da patente mesmo quando não há nova invenção, isto permite as companhias cobrarem artificialmente preços altos durante períodos de tempo mais longos.

O acordo de comércio faria também com que o acesso a medicamentos genéricos se tornasse de mais difícil acesso que normalmente são mais baratos que as marcas das suas contrapartes. Isto é devido a um principio conhecido como “data exclusivity”, o que significa que a companhia farmacêutica que solicita a aprovação para

A revisão das leis de patentes poderiam garantir lucros enormes para as empresas farmacêuticas, a custa dos países em vias de desenvolvimento.



A voz do povo – protestantes tailandeses pronunciam-se contra o mercado livre.

um novo medicamento genérico está proibido de usar o arquivo do produtor original no que concerne a revisão da eficácia e segurança do medicamento.

Em outras palavras, se uma outra companhia desenvolver uma versão genérica de Telaprevir deverá gastar milhões de dólares e muitos anos conduzindo os seus próprios testes de segurança e eficácia, porque a exclusividade da informação permitira a Vertex de recusar partilhar as suas próprias descobertas. O atraso resultante da introdução do genérico substituto vai permitir que o Telaprevir seja mantido alto por um período de tempo mais longo.

NÃO MAIS LICENÇAS ESPECIAIS

O esboço do acordo de comércio UE – ASEAN impediria também a importação de medicamentos e os desafios das patentes em áreas de importância vital para a saúde pública.

No âmbito da presente lei Tailandesa de patentes, o governo pode emitir uma licença compulsória que temporariamente invalida a patente e permite ao governo autorizar-se (ou em alguns casos a uma terceira parte) a utilizar informação relevante por razões políticas públicas.

Durante os quatro anos passados o governo Tailandês emitiu licenças compulsórias para sete medicamentos para tratamento de câncer, doenças do coração e HIV. Estas licenças permitiram ao governo importar medicamentos mais baratos e em certos casos criar versões genéricas dos mesmos.

As cláusulas rigorosas do IPR do acordo de comércio UE – ASEAN tornaria quase impossível para a Tailândia emitir quaisquer novas licenças. ◀

NOAH METHENY

DIREITOS DE PROPRIEDADE INTELECTUAL

Os direitos de propriedade intelectual “IPR” concedidos a criações são direitos concedidos a criações da mente humana. Eles dão ao dono de uma invenção o direito exclusivo de utilizar a invenção por certo período de tempo.

Tais direitos incluem copyrights, marca registada, patentes, direitos de design industrial e protecção de informação confidencial. O principal objectivo dos direitos da propriedade industrial é recompensar e desta forma encorajar inovação e trabalho criativo, e proteger investimentos nestes esforços.

Mas o sistema de patentes é muitas vezes criticado por retardar o desenvolvimento tecnológico ao impedir que as inovações sejam espalhadas livremente, ao colocar obstáculos monopolísticos em forma de competição livre, e restringir o acesso de países pobres às novas tecnologias.



NICARÁGUA: PREÇOS ALTOS PARA MEDICAMENTOS ESSENCIAIS

Com o apoio do Fundo Global do Combate a SIDA, Tuberculose e Malária, o governo da Nicarágua investiu no tratamento de portadores do HIV/Sida. Ao mesmo tempo um acordo com a Organização Pan-Americana de Saúde permitiu ao governo comprar medicamentos anti-retrovirais a custos reduzidos.

Os medicamentos anti-retrovirais custaram mais que 10.000 US dólares por ano por paciente em 2002, mas em 2005 as versões genéricas baixaram o preço para menos de 3.000 US dólares. As cláusulas dos direitos de propriedade intelectual do acordo do comércio livre entre os países da América Central, a República Dominicana e os Estados Unidos (DR – CAFTA) puseram este desenvolvimento em risco.

DR – CAFTA entrou em vigor em 2006. Não é agora mais possível adquirir genéricos a preços

baixos, dado que o governo limita os direitos dos países de implementar mecanismos protectivos; tais como importação paralela ou licenciamento compulsório.

Os benefícios da DR – CAFTA para as companhias farmacêuticas são óbvios. Os preços dos medicamentos anti-retrovirais triplicaram mais ainda. Uma dosagem mensal de Ritonavir, um medicamento popular para o HIV/Sida custava 225 US dólares, mas agora vende-se por mais de 400 dólares.

Isto ocorreu apesar da declaração da ronda de negociações Doha da Organização Mundial do Comércio, onde os países do mundo assumiram o compromisso de priorizar a saúde pública em vez dos interesses comerciais e promover o acesso universal aos medicamentos.

TANIA VANEGAS

APLICACAO DE PATENTES NA NICARAGUA 2003 – 2006

	2003	2004	2005	2006
Numero de Aplicacoes				
Nacional	1	3	2	–
Estrangeiro	98	52	192	102

Fonte: Registo de Propriedade Intelectual, Maio 2006

MOÇAMBIQUE: DEMÁIS, MUITO CEDO?

OS LÍDERES MOÇAMBICANOS ARGUMENTAM QUE ELLES PODEM ACELERAR O DESENVOLVIMENTO ENTRANDO NA INTEGRAÇÃO REGIONAL E ESQUEMAS DE MERCADO LIVRE. MUITOS RECEIAM QUE OS RESULTADOS SERÃO O OPOSTO. TAIS ESQUEMAS PODEM TAMBÉM ALIMENTAR A CORRUPÇÃO, ESCRIVE HUMBERTO OSSEMANE.



► **A INTEGRAÇÃO REGIONAL** foi vendida aos moçambicanos como um importante passo, quase uma panaceia para gerar crescimento económico, desenvolvimento e melhorias na vida das pessoas.

Os argumentos chave são que Moçambique beneficiará de um mercado de quase de 250 milhões de pessoas, a competição na região irá diminuir o preço de consumo e fazer dos moçambicanos bons empresários; e que o investimento directo estrangeiro irá fluir no país.

O QUE IRÁ ACONTECER COM A AGRICULTURA DE PEQUENA ESCALA?

Moçambique é uma das mais fracas economias na Comunidade do Desenvolvimento da África Austral (SADC), contribuindo só com 3% dos produtos domésticos da comunidade em conjunto (África do Sul contabiliza 70%). Com a sua indústria amplamente disfuncional e a agricultura se tornando fraca dia após dia, Moçambique tem pouco a oferecer a SADC ou a outra região.

Um estudo feito pela ROSA, uma rede da sociedade civil com foco em soberania alimentar, argumenta que antes de embarcar para uma integração regional, Moçambique deverá se focalizar na integração doméstica através de políticas bem pensadas que beneficiarão os agricultores. Quase 70% dos moçambicanos são agricultores de pequena escala dependentes da terra para sua subsistência.

Se Moçambique entrar num esquema de integração regional estes pequenos produtores poderão ser esmagados e engolidos pela alta tecnologia de agro-negócios da África do Sul, perder as suas terras, e tornarem-se servidores do capital sul-africano.

As coisas não são também muito brilhantes para a indústria. Enquanto se questiona que as indústrias moçambicanas beneficiarão do mercado regional, a elite esquece que o sector industrial doméstico é quase não existente e que os produtos de valor acrescentado são importados da África do Sul e Europa.

De facto, independentemente de certas matérias-primas, Moçambique é maioritariamente um importador. Até a crescente indústria extractiva é dominada por investidores estrangeiros que trabalham em parcerias estreitas com a elite política.

PRESTAÇÃO DE CONTAS PARA QUEM?

As elites políticas africanas pós-colonial algumas vezes consideram o seu país uma aquisição pessoal e vêm-se a eles próprios como lutadores pela independência. O

presente governo em Moçambique não foge à regra.

A elite não perdeu tempo em adquirir a parte de leão dos sectores ricos onde Moçambique é considerado ter vantagens competitivas, tais como indústrias extractivas, turismo, comunicações e energia. Isto é feito formando-se “parcerias comerciais” com companhias estrangeiras maioritariamente baseadas na Europa, África do Sul, os Estados Unidos e a China.

Os governantes moçambicanos adoptaram a percepção internacional de comércio como sendo a panaceia da miséria económica dos países em desenvolvimento.

Ao focalizarem-se no comércio externo encontraram uma desculpa perfeita para se eximirem das suas responsabilidades para com o seu próprio povo.

Acordos de comércio negociados com calendários apertados também deram grandes incentivos para a corrupção. A UE é em parte responsável por estabelecer estas pressões. ◀

HUMBERTO USSEMANE





PARTE 3

EM BUSCA DE UM COMÉRCIO COM UMA CARA HUMANA

AS ORGANIZAÇÕES DA SOCIEDADE CIVIL NO MUNDO QUE TRABALHAM COM ASSUNTOS DE COMÉRCIO INTERNACIONAL PARTILHAM AS MESMAS PREOCUPAÇÕES. O SEU ALVO CONJUNTO É DAR AO COMÉRCIO UMA CARA HUMANA, MAS AS SUAS ESTRATÉGIAS PARA ALCANÇAR ESTE OBJECTIVO VARIAM.

► **DURANTE A ÚLTIMA DÉCADA** as Organizações da Sociedade Civil (OSCs) têm-se tornado bastante envolvidas em questões de comércio internacional, incluindo as conversações conduzidas entre a UE e as regiões em desenvolvimento.

As mesmas preocupações são partilhadas em todo o sítio. Na sua forma presente os acordos de comércio sendo negociados pela UE maioritariamente favorecem grandes exportações orientadas para negócios. Eles também encorajam a produção não sustentável e padrões de consumo, em vez de promover o desenvolvimento regional robusto.

As recomendações entre as regiões também coincidem. As OSCs solicitam mais transparência, pelo direito dos países do sul global protegerem a sua produção local, e por agendas de negociações que cubram assuntos ambientais e direitos laborais, assim como políticas de comércio justo.

No entanto, as estratégias adoptadas pela sociedade civil variam grandemente. Enquanto muitos movimentos confiam na resistência, actividades populares e protestos de rua, outras OSCs tentam influenciar negocia-

ções de comércio publicando análises e fazendo lobbies com negociadores com propostas específicas. Estas estratégias podem complementar-se uma pela outra.

Informação é poder em qualquer sítio. A análise que as OSCs do sul dão para as equipas negociadoras dos seus governos é uma vantagem vital quando estas pequenas equipas se encontram face a face com as forças de negociadores da UE. Na Europa, avaliações conduzidas pela OSCs europeias provocam discussões nos impactos concretos dos acordos comerciais, e assim ajudam a questionar o dogma de que “o comércio livre traz benefícios para toda a gente, em toda a parte”.

Os seguintes artigos apresentam alguns exemplos da advocacia e trabalho analítico feito pelas OSCs tanto na Europa como nas regiões em desenvolvimento. ◀

Análises conduzidas pelas OSCs ajudam a questionar o dogma de que “mercados livres trazem benefícios para toda a gente em toda a parte”



Visibilidade na media – as ONGs europeias organizaram acções de publicidade para destacar a injustiça do comércio actual. As acções incluíram este jogo de futebol em que “o Norte” jogou na descida.

OSCS EUROPEIAS PARA POLÍTICOS: DESPERTEM!

AS ORGANIZAÇÕES DA SOCIEDADE CIVIL EUROPEIAS TRABALHARAM POR MAIS DE UMA DÉCADA PARA TRAZEREM PONTOS DE VISTA DA POPULAÇÃO E ALTERNATIVAS EXEQUÍVEIS PARA AS CONVERSAÇÕES REGIONAIS DE COMÉRCIO – CONDUZINDO ANÁLISES, ORGANIZANDO PROEZAS PUBLICITÁRIAS E LOBBIES PARA OS POLÍTICOS.

► **DURANTE A ÚLTIMA DÉCADA**, as políticas de comércio europeias foram desenhadas devido a uma aparente falta de alternativas, e a crença prevalecente de que os mercados livres, a sobrevivência do mais apropriado e do mercado global, todos automaticamente promovem o bem-estar.

As Organizações da Sociedade Civil (OSCs) têm amplamente expressado pontos de vista alternativos para este dogma. Muita atenção tem sido dada para as análises socio-económicas. As OSCs tudo tem feito para analisar os impactos potenciais dos diferentes acordos regionais, e mostram que o comércio livre não é um salvador nem um demónio. As políticas comerciais precisam ser construídas em considerações pragmáticas caso a caso, em vez de ideologias.

Algumas OSCs tem recomendado formas alternativas para reformar as regras de comércio. As reformas são necessárias para assegurar que a UE trate todos os países menos desenvolvidos com igualdade. Mas negociações de mercado livre extensivas, profundas e por vezes precipitadas não são a única alternativa.

LEVANTANDO-SE CONTRA BULLDOZERS

O ano do marco histórico para o trabalho das OSCs europeias nos acordos de comércio regional foi 2007, quando as negociações para o Acordo de Parceria Económica (EPA), entre os países da Africa, Caraíbas e Pacífico (ACP) deveriam ter sido concluídas, em vez disso milhares de OSCs mostraram o quanto impossível esse objectivo era. As negociações – e mesmo as avaliações do impacto nas quais as negociações deveriam ter sido baseadas – simplesmente não avançaram o suficiente.

Para encorajar a discussão pública, as organizações europeias e da ACP juntaram forças para organizar o maior evento de um dia intitulado “Stop EPAs”, quando uma declaração especial foi assinada pelas 215 OSCs, e as EPAs foram discutidas em mais de 40 países. Enquanto mani-

festantes marchavam em Port-au-Prince, Dakar e Nairobi, as OSCs europeias tiveram reuniões cara a cara com oficiais governamentais e organizaram campanhas publicitárias em Londres, Copenhaga, Helsínquia, Bruxelas e outras cidades.

Os medias aproveitaram a oportunidade para fotografar grandes cadeados e chaves, faixas publicitárias onde se lia “não tranquem a Africa na pobreza”, os manifestantes passeando pelas estradas e conduzindo bulldozers com uns sinais muito coloridos com os dizeres “Don’t bolldoze Africa” ao seu lado.

Durante um evento repetido em 2009, mais de 80 organizações destes três continentes enviaram faxes ou E-mails para os seus políticos nacionais enfatizando problemas relacionados com as EPAs.

TRABALHANDO EM MUITAS FRENTE

O trabalho de comércio das OSCs europeias está hoje mais fragmentado, dado que a UE está presentemente envolvido em negociações em direcção a muitos acordos bilaterais diferentes, mas o trabalho ainda continua activamente em muitas fontes.

Redes activas das OSCs incluem a APRODEV, uma rede de 16 organizações europeias que trabalham em conjunto com o Conselho Mundial das Igrejas. A APRODEV monitora relações comerciais entre a UE e América Central, e faz lobbies em instituições europeias e estados membros da UE.

As negociações da EPA estão por enquanto sendo monitoradas por 19 organizações membros da rede EPA Watch. Durante o ano de 2010 a rede já trocou correspondência pública com o Comissário Europeu para o Comércio, Karel de Guch. Este trabalho está se tornando progressivamente importante já que a UE trabalha avidamente para a conclusão dos acordos. ◀

VALE A PENA PERSISTIR: CUTS NA AFRICA ORIENTAL

QUANDO OS ACTORES DA SOCIEDADE CIVIL TENTAM INFLUENCIAR AS POLITICAS GOVERNAMENTAIS, ELAS TEM QUE DAR PROVAS SÓLIDAS, A CUTS TEM DITADO QUE CONTROLAR OS ASSUNTOS É A PRE CONDIÇÃO PARA UM TRABALHO DE ADVOCACIA DE SUCESSO.

► **AS NEGOCIAÇÕES DOS ACORDOS** de parceria económica (EPA) entre a UE e a Comunidade de África Oriental – Burundi, Quênia, Ruanda, Tanzânia e Uganda – tem sido arastadas desde 2007.

Cheias de acrónimos e detalhes secos as negociações não são fáceis de entender. Mas o acordo pode ter um maior impacto na forma como a economia da região se desenvolve. É por isso que as organizações da África Oriental estão tentando influenciar as negociações da EPA.

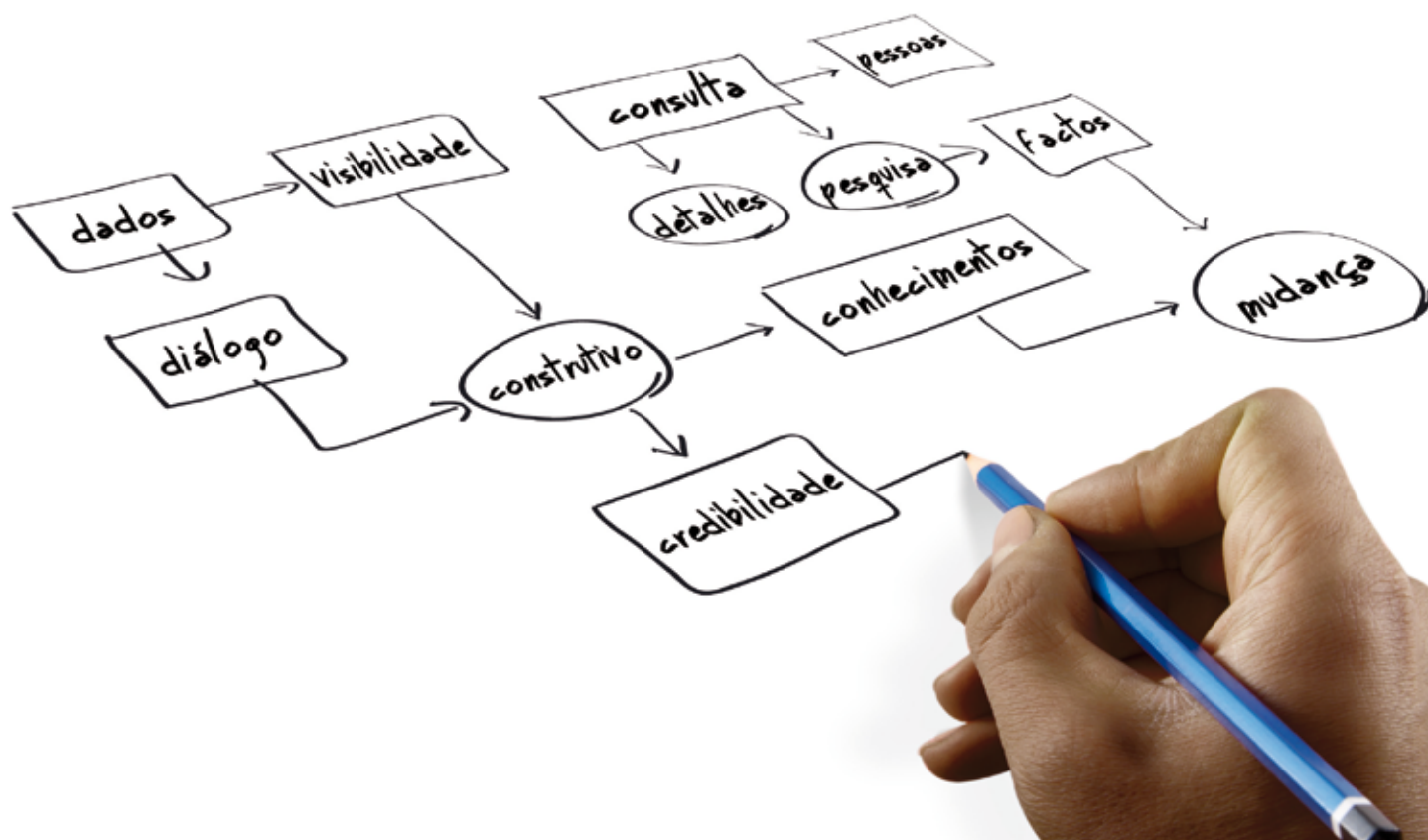
PERCEBENDO OS FACTOS CERTOS

CUTS, uma organização de direitos do consumidor de Jaipur, Índia é um fenómeno moderno: uma organização da sociedade civil politicamente centrista trabalhando em diferentes regiões do mundo em desenvolvimento. A sua abordagem envolve advocacia baseada na pesquisa e uma das suas áreas focalizam o comércio e desenvolvimento. A CUTS tem um escritório em Nairobi, África Oriental.

No Quênia, já em 2002 a CUTS começou investigando o Acordo de COTONOU, o precursor para as EPAs que estão sendo negociadas hoje. O Acordo de COTONOU obriga aos governos a consultar a sociedade civil, e a CUTS viu isto como uma oportunidade para ser reconhecida como um parceiro construtivo.

“Durante as nossas primeiras pesquisas descobrimos que as EPAs planificadas não continham o suficiente da dimensão desenvolvimento” diz Atul Kaushik, Director da CUTS no Centro de Recursos de Genebra.

Em 2003 a CUTS Quênia foi convidada a participar nas consultas da COTONOU no Ministério do Comércio Queniano. Projectando nas suas próprias pesquisas a CUTS explicou ao governo que o governo não estava adequadamente preparado para as negociações, e faltava-lhe suficientes análises de custo benefício do acordo. A CUTS tem desde então publicado documentos sobre pontos de referência de desenvolvimento, agricultura, serviços e standards e partilhando-os com os gover-



CUTS viu que o seu trabalho tinha tido sucessos quando o Ministério do Quênia citou a sua análise de custo-benefício, durante as negociações com a UE.

nos. “Ao dar aos oficiais governamentais informação útil nós actuamos como um colaborador e não só como um porta bandeiras. Os oficiais sentem que eles são beneficiados”, explica Kaushik.

BOA POLÍCIA, MÁ POLÍCIA

De 2005 a 2008, a CUTS conduziu uma pesquisa sobre as ligações entre comércio e pobreza, estudou como diferentes grupos são incluídos no estabelecimento das políticas de mercados. Eles trouxeram uma política clara de recomendações que considera que um tamanho não serve a todos, que políticas de flanco necessitam de estar em funcionamento para o benefício da liberalização do comércio.

A CUTS também convidou stakeholders nacionais e grupos de peritos de instituições e ministérios governamentais, sociedade civil, académicos, organizações baseadas em pesquisas e o sector privado para rever a sua pesquisa. CUTS chegou a conclusão que os sistemas de feedback direccionados aos fazedores de políticas são muitas vezes fracos, o que significa que os resultados das consultas populares não influenciam as políticas de comércio.

“As vezes temos a audiência errada e os participantes não dão nenhum feedback útil. Então nós tentamos outra vez” diz Kaushik. Esta abordagem “inside-track” significa que o CUTS tenta estar de bem com o grupo alvo da advocacia. Mais pontos de vista críticos podem ser expressos através dos media ou outros parceiros da sociedade civil.

“A mensagem deve pertencer as campanhas mais voláteis e vibrantes” diz Kaushik, significando que organizações da sociedade civil mais radicais e políticas que trabalham com o CUTS, e podem fazer o papel de “maus policia” e fazerem confronto.

“Esta foi a alavanca para o governo tomar consciência. Eles não estavam felizes com a nossa pesquisa mas nós tivemos conversações individuais com eles, dizendo, “olhem nos só queremos que vocês façam o vosso trabalho. Alguns pararam de nos disponibilizar o seu tempo, mas outros pensaram: Estes fulanos estão nos monitorando mas eles não são muito críticos. Vamos começar lendo os seus inputs”. Lembra-se Kaushik.

CUTS viu que eles tiveram sucessos quando o Ministério Queniano para os assuntos da Africa Oriental citou a análise de custo benefício da CUTS sobre a liberalização

ALTERNATIVAS A SOCIEDADE CIVIL DA AMÉRICA CENTRAL

As Organizações da Sociedade Civil da América Central estão rigorosamente seguindo as relações políticas e comerciais dos seus países com a União Europeia. Desde 2006 quando os governos da América Central e a UE acordaram ir em frente e negociar um acordo de associação, muitas organizações tomaram interesse em monitorar e fazer contribuições ao debate.

A Iniciativa para o Comércio, Integração e Desenvolvimento (CID), foi criada em 2007 e participou em todos as rondas de negociações. O CID juntou organizações da sociedade civil de modo a combinar o seu trabalho de advocacia nos processos de integração na América Central, e seguir as negociações entre a América Central e a União Europeia. Apesar de as negociações para o acordo de associação terem sido concluídas em Maio de 2010, a iniciativa CID continua a trabalhar e os membros do CID já persuadiram os governos da América Central para adoptar medidas que beneficiem cidadãos e negócios de pequena escala e melhorar as suas capacidades institucionais nacionais antes de implementar este acordo de comércio livre, senão, caso contrário, dará mais vantagens para o bloco europeu.

JOSE ANGEL TOLANTINO

dos serviços durante as suas negociações com a União Europeia.

“A partir dai conhecemos as pessoas envolvidas, não só pelos seus títulos, o que faz uma grande diferença.” Adicionou Kaushik.

A DEPENDÊNCIA DOS DOADORES PÔE EM RISCO TERMISMOS-CURTOS

A CUTS tem se focalizado nos assuntos de comércio na Comunidade da África Oriental desde 2002. “Concentrar-se num só campo é útil para construir perícias, mas pouco para poder continuar de acordo com as tendências actuais”, relembra Kaushik. “Como uma OSC que precisa de financiamento é nos muito difícil continuar com um tópico por muito tempo. A comunidade doadora está fatigada no que concerne ao desenvolvimento e comércio”.

A posição das negociações EPA da UE é enraizada em décadas de um pensamento estratégico e planificação. Mas a pouca atenção dos doadores faz com que seja difícil para as OSCs manterem focos similares. Kaushik realça que a dependência em financiamento de curto prazo significa que as mensagens têm que ser empacotadas de acordo com as últimas tendências dos doadores. ◀

LINDA LÖNNQVIST

MUDANÇAS CONSTITUCIONAIS NA TAILÂNDIA GRAÇAS AO FTA WATCH

A CAMPANHA FEITA PELA SOCIEDADE CIVIL DA TAILÂNDIA A GUARDIÃ “FTA WATCH” LEVOU A EMENDAS CONSTITUCIONAIS QUE IRÃO GARANTIR MAIOR TRANSPARÊNCIA E A PARTICIPAÇÃO DA SOCIEDADE CIVIL DURANTE AS NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS.

► **“A SOBERANIA NÃO ESTA a venda”** foi o primeiro slogan da FTA WATCH, uma coligação de activistas formada em 2009 para coordenar o trabalho analítico e de advocacia feito por diferentes organizações na Tailândia.

Hoje a FTA WATCH tem 30–40 membros activos representando ONGs, movimentos sociais e académicos. A organização que trabalha com assuntos incluindo recursos biológicos, propriedade intelectual, saúde pública e protecção ao consumidor, em cooperação estreita com redes de agricultores com focos na agricultura sustentável, e rede de portadores de HIV/SIDA.

LEVANTANDO A TAMPA DOS NEGÓCIOS SECRETOS

A primeira campanha de advocacia da FTA WATCH foi direccionada as negociações de mercado livre entre os Estados Unidos e a Tailândia. Nos primeiros estágios de negociações nenhuma informação sobre o seu conteúdo foi partilhada com o público, dado que os negociadores dos Estados Unidos solicitaram que o governo Tailandês mantivesse toda a informação confidencial.

Muitos manifestantes foram para as estradas e em Janeiro de 2006 cerca de 15.000–20.000 pessoas ocuparam a estrada em frente ao hotel onde estas rondas de negociações estavam acontecendo. Os manifestantes vinham de grupos que sofreriam grandemente em consequência do acordo planeado incluindo agricultores e portadores de HIV SIDA.

Os manifestantes conseguiram que a ronda de negociações fosse suspensa e as suas acções trouxeram os assuntos para a atenção pública. As negociações da FTA foram então suspensas depois de um golpe de estado em Setembro de 2006 que levou ao exílio ao ex-Primeiro Ministro Thaksin Shinawatra.

EMENDA À CONSTITUIÇÃO

Em 2007 a FTA WATCH começou a trabalhar com peritos legais para influenciar o esboço da nova constituição da Tailândia.

Isto resultou na incorporação na constituição de uma nova secção (190) obrigando o governo a garantir transparência e solicitar aprovação da Assembleia Nacional antes da assinatura de qualquer tratado internacional, incluindo acordos comerciais.

A constituição foi endossada por um referendo em 2007. Uma lei subordinada detalhando a implementação da secção 190 foi também proposta mas ainda esta aguardando a aprovação parlamentar.

A secção 190 já representa uma salvaguarda democrática importante para sociedade civil Tailandesa. Posteriormente será possível explorar mais plenamente este mecanismo para melhorar a participação e transparência na tomada de decisão. ◀

**THEERADA SUPHAPHONG
WARANGKANA RATTANARAT**

Longa caminhada pela democracia – a sociedade civil da Tailândia tem persistentemente apelado para regras de comércio mais justas.



REFERÊNCIAS

PG. 8

- Drysdale, Peter and Vines, David (ed.) (1998): Europe, Asia and APEC: a shared global agenda?
- Schiff, Maurice and Winters, Alan (2003): Regional Integration and Development. The World Bank.
- Strange, Gerard (2009): World Order and EU Regionalism: towards an open approach to New Constitutionalism, Working Paper No. 162.
- Trade policy review. Report by European Communities to the WTO. (Marzo 2009). http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tpr_e.htm (Julio 2010)

PG. 9

- Arroyo Picard, Alberto et al (2009): The European Union: Promoter of regional integration in Latin America? Rhetoric and reality; http://www.rmalc.org.mx/documentos/libros/unioneuropearetorica-realidad_en.pdf (July 2010).
- Daiber, Birgit (ed.) (2010): Acuerdos de asociación Europa-América Latina. ¿Socios privilegiados o tratados de libre comercio? Rosa Luxemburg Foundation; http://www.enlaceacademico.org/uploads/media/UE-CA__Acuerdo_Asociacion.pdf (July 2010).
- La Prensa, 14.4.2010: UE más interesada en unir a Centroamérica.
- Tolentino José Ángel: Entrevista com o autor em Maio de 2010.

PGS. 10–11

- Tekere, Moses (2010): Presentation at the EAC–EU EPA sensitization workshop, Dar es Salaam, 8 de junio 2010.
- European Commission web pages, 31st August 2010: <http://ec.europa.eu/trade/wider-agenda/development/economic-partnerships/negotiations-and-agreements/>

PG. 12

- APF (2009): De-globalisation and alternative regionalism? Opportunities and challenges for regional alternatives; Report of the workshop on emerging crises at the ASEAN People's Forum (APF), 22 February 2009. www.alternative-regionalism.org.
- Bangkok Post (2009): Civil society groups demand bigger say; 13 de diciembre, 2009.
- Business Monitor International (2010): Thailand agribusiness report Q2 2010. www.researchandmarkets.com/research/ba50b1/thailand_agribusin (Julio 2010).
- Chandre, Alexander C (2009): Civil society in search of an alternative regionalism in ASEAN; Trade Knowledge Network.
- Chia, Siow Yue (2006): Integrating the Mekong Region into ASEAN; Singapore Institute of International Affairs; <http://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2006/mekong/yue.pdf> (Julio 2010).
- Cotroneo, Christian (2010): A divided agenda; Southeast Asia Globe, 3 de mayo 2010, www.sea-globe.com/southeast-asia/116-region/473-a-divided-agenda.
- EU-ASEAN FTA Campaign Network (2009): Introduction of a partnership among equals? Examining the EU–ASEAN free trade agreements (FTA).
- Phimmachanh, Phouthasinh (2009): Entrevista pessoal com o autor; Laos, 10 de Junho 2009.
- United Nations (2007): Ten as one: Challenges and opportunities for ASEAN integration, United Nations Economic and Social Commission for ASEAN and the Pacific, Bangkok.

PGS. 16–17

- Agritrade (2009): African food and agricultural sectors and interim EPAs; <http://agritrade.cta.int/en/Resources/Agritrade-documents/Special-reports/African-food-and-agricultural-sectors-and-interim-EPAs> (July 2010).
- Alpha, Arléne and Vincent Fautrel (2007): Negotiating economic partnership agreements: agriculture. EPA InBrief 13C (Abril 2007).
- CUTS Geneva Resource Centre (2009a): Standards and market access under EPAs: implications and way forward for EAC; Briefing Paper BIEAC 3/2009.
- CUTS Geneva Resource Centre (2009b): Leveraging the agriculture sector through trade: opportunities and challenge in the EC–EAC EPA; Briefing Paper BIEAC 4/2009.
- Goodison, Paul (2009): The impact of the common agricultural policy reform on Africa–EU trade in food and agricultural products. Nordiska Afrikainstitutet, Policy Notes 2009/7.
- ICTSD (2010): Trade negotiations in East Africa: Insights from the East African Business Council. Trade Negotiations Insights, vol. 9 no. 4 (Mayo 2010).
- Hangi, Monica (2010a): Trade in agriculture in the EAC: implications for food security and rural livelihoods; Draft report to CUTS Geneva FEATS II project; ESRF, Dar es Salaam, (Febrero 2010).
- Hangi, Monica (2010b): The non-tariff barriers in trading within the East African Community (EAC); Draft report to CUTS-Geneva BIEAC project II; ESRF, Dar es Salaam (Abril 2010).
- Pannhausen, Christoph and Bianca Untied (2010): Regional agricultural trade in East Africa: A focus on Kenya, Tanzania and Uganda; Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ); http://www.donorplatform.org/component/option,com_docman/task,doc_view/gid,1342/Itemid,98/ (Julio 2010).

PGS. 18–19

- Metheny, Noah (2010): Illuminating a hidden epidemic: the public health crisis of HIV/HCV co-infection among injecting drug users (IDU) in Thailand; <http://www.ttag.info/pdf/HCV-HIV%20Thai%20Policy%20Brief.pdf> (Julio 2010).
- Pollack, Andrew (2010): Hepatitis C drug raises cure rate in late trial; The New York Times, 25 de mayo, 2010; <http://www.nytimes.com/2010/05/26/health/research/26drug.html> (Julio, 2010).
- WHO (2009): Hepatitis C Guide 2009; <http://www.who.int/csr/disease/hepatitis/whocdscsrlyo2003/en/index.html> (Julio, 2010)

PG. 21

- AIM (2007): Ninguém vai morrer com a Integração Regional; 30 de noviembre de 2007.
- Chichave, António da Conceição (2009): As vantagens e desvantagens competitivas de Moçambique na Integração Económica Regional.
- Mbeki, Moeletsi (2004): ¿Porque que a Integração regional não é uma solução para o subdesenvolvimento de África? Instituto Sulafricano para Relações Internacionais, Witwatsrand University.
- Mosca, Joao (2010a): SADC: Projecto de Estados? Savana, 13 de abril 2010.
- Mosca, Joao (2010b): SADC: O peso da historia. Savana, 21 de abril 2010.
- Notícias, 26 de Junho 2007: Entrevista com o Ministro Da Industria e Comercio de Mocambique.
- ROSA (2007): Efeitos dos Acordos de Parceria Económica (EPAS) Na Soberania Alimentar de Moçambique.
- ROSA (2008). Impacto do Protocolo Comercial da SADC na Soberania Alimentar dos Produtores Rurais em Mozambique.

“Juntarmo-nos aos
EPAs é tao bom como
nós envolvermos nos
esforços contra o apelo
de unidade africana.”

– BENJAMIM MKAPA
EX-PRESIDENTE DA TANZANIA



CENTRO DE SERVIÇOS
DE COOPERAÇÃO PARA
O DESENVOLVIMENTO

Töölöntorinkatu 2 A
00260 Helsinki
Tel. 09 584 233
info@kepa.fi
www.kepa.fi