

Novas geometrias no capitalismo global: a Parceria Trans-Pacífico

Hoyêdo Nunes Lins¹

Área Especial 1: Economia Política Internacional

Resumo

Em 2005, Brunei, Chile, Cingapura e Nova Zelândia firmaram acordo de parceria econômica no sentido de uma interação estratégica na região Ásia-Pacífico. Em 2009 os Estados Unidos se envolveram, assumindo a liderança das negociações. Desde então, as tratativas sobre a Parceria Trans-Pacífico ganharam impulso, com Austrália, Malásia, Peru e Vietnã aderindo em 2010 e Canadá e México em 2012, somando onze membros até o início de 2013. O artigo caracteriza essa iniciativa e discute seus termos principais e questões mais controversas. Entre estas figuram as propostas sobre direitos de propriedade intelectual e investimentos, com vantagens para grandes empresas inclusive na resolução de disputas entre investidores e Estados, fontes de apreensão e fortes críticas entre grupos sociais. Também se explora a motivação dos Estados Unidos, de garantir proeminência na região que mais cresce no planeta. “Conter” a influência e a liderança chinesas parece uma estratégia central daquele país, questões econômicas e geopolíticas entrelaçando-se fortemente nesse contexto.

Palavras-chave: Economia política internacional; parceria estratégica na região Ásia-Pacífico; geopolítica

Abstract

In 2005 Brunei, Chile, New Zealand and Singapore signed an economic partnership agreement in order to interact strategically in the Asia-Pacific region. In 2009 the United States entered the initiative and took the leadership in the negotiation. Since then the actions concerning the Trans-Pacific Partnership gained vigor, Australia, Malaysia, Peru and Vietnam getting in during 2010 and Canada and Mexico doing the same in 2012, totaling eleven members up to the beginning of 2013. The article presents this initiative and discusses its main terms and most controversial questions. Among the latter are the proposals on intellectual property rights and on investments, meaning benefits to big companies including on the investors-State disputes, sources of apprehension and strong criticism among social groups. The motivation of the United States, seeking prominence in the fastest growing region of the world, is also looked upon. “Containing” Chinese influence and leadership seems a central strategy of that country, questions of economic and geopolitical nature looking strongly intertwined in such a setting.

Keywords: International political economy; strategic partnership in the Asia-Pacific region; geopolitics

1 Introdução

Acordos comerciais envolvendo grupos de países representam iniciativas de alguma recorrência nas relações econômicas internacionais. Diversificadas no teor e na abrangência,

¹ Professor dos programas de pós-graduação em Economia e em Relações Internacionais da Universidade Federal de Santa Catarina.

essas ações passaram a vincar o cenário principalmente após a II Guerra Mundial, com importantes resultados e repercussões em diferentes casos. MERCOSUL e NAFTA, pela ordem Mercado Comum do Sul e *North American Free Trade Agreement*, indicam experiências em curso em terras americanas, e União Europeia – no que concerne ao conteúdo comercial dessa estrutura – significa o mesmo no tocante ao respectivo continente.

Em contraste ao que esses e outros exemplos sugerem, a vizinhança ou a proximidade geográfica entre os países implicados, ou sua localização num mesmo continente ou região mundial, não constitui aspecto sempre observado nesses acordos, em que pese a ampla predominância. Uma ilustração é o feixe de movimentos observados nos anos 2000, prolongados e aprofundados na década em curso, para a concretização de um acordo de dimensões transcontinentais, interligando as bordas ocidental e oriental do Oceano Pacífico e alcançando o Pacífico sul: a Parceria Trans-Pacífico (*Trans-Pacific Partnership*).

A Parceria Trans-Pacífico é o foco de atenção neste artigo, cujo objetivo é duplo. Trata-se, primeiro, de apresentar e caracterizar essa iniciativa, destacando os termos das negociações em andamento e sublinhando e discutindo questões e aspectos controversos. Em seguida, o intuito é considerar as implicações geopolíticas, um tema incontornável, entre outros motivos, pelo fato de a China, que não participa desse projeto, exibir uma proeminência crescente e inquestionável no lado asiático do Pacífico.

2 Parceria Trans-Pacífico: do que se trata?

Em julho de 2005, Brunei, Chile, Cingapura e Nova Zelândia firmaram o Acordo de Parceria Econômica Estratégica Trans-Pacífico (*Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement*), cujo preâmbulo estampava o propósito de, entre outros, ampliar as relações mútuas pela “liberalização do comércio e dos investimentos e pelo encorajamento de uma maior e mais profunda cooperação, para criar uma parceria estratégica na região Ásia-Pacífico” (TRANS-PACIFIC..., 2005, p. 1). A intenção de “fortalecer a competitividade de suas empresas nos mercados globais” (idem) aparecia associada ao interesse em “estimular a criatividade e a inovação, e promover a proteção dos direitos de propriedade intelectual para encorajar o comércio de bens e serviços” (idem).

A parceria estratégica estampada no nome desse acordo, cujo marco institucional era a *Asia-Pacific Economic Cooperation* (APEC), recobriria, conforme apresentado no capítulo 16 do documento, cooperação econômica, cooperação em pesquisa e em ciência e tecnologia, educação, cooperação cultural e, numa especificação de atividades que era reflexo das estruturas produtivas dos países signatários, a indústria primária, com realce para a agricultura

e os recursos florestais. A entrada em vigor aparecia indicada para 1º de janeiro de 2006, dependendo da disponibilização do instrumento de ratificação, aceite ou aprovação por pelo menos dois daqueles países.

Pelos termos negociados, cada país se comprometia a suprimir os obstáculos ao comércio e aos investimentos entre os membros, objetivando assegurar a abertura dos mercados e a manutenção do caráter concorrencial nas suas interações. Isso implicaria, por exemplo, a retirada de subsídios às exportações de produtos agrícolas destinadas aos signatários, ainda que salvaguardas especiais pudessem ser aplicadas para produtos sensíveis. Envolveria igualmente, em cada mercado, a concessão de tratamento nacional aos bens oriundos dos demais países, algo que se estenderia ao comércio de serviços – que não podia ser limitado em quantidade ou em valor, mesmo reconhecendo-se o papel das partes quanto à regulação – e caracterizaria ainda as compras governamentais de bens e serviços.

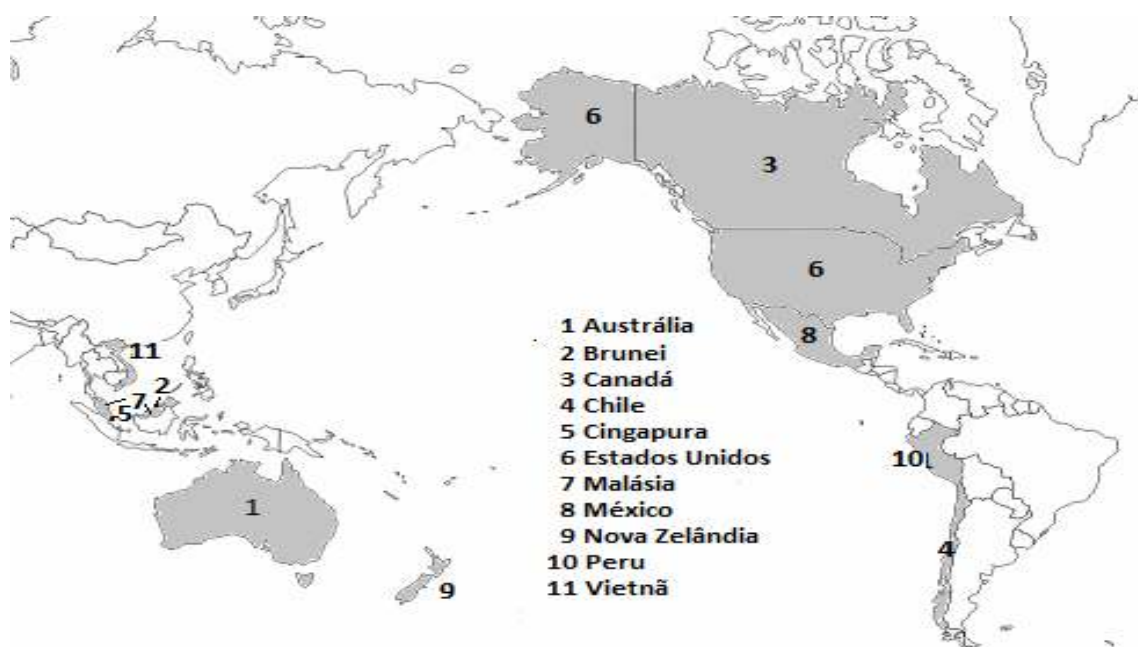
Relativamente à propriedade intelectual, considerando-se os termos do *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* (TRIPS Agreement), da Organização Mundial do Comércio, os países concordavam em se empenhar para manter os regimes de direitos de propriedade intelectual e os respectivos sistemas de aplicação. Pretendia-se lograr equilíbrio entre as prerrogativas dos agentes que detêm direitos de propriedade e os legítimos interesses dos usuários, assim como da comunidade em geral, no que concerne aos itens – produtos, serviços – sobre os quais recai a proteção desse direito. É por essa ótica que se deve ler a disposição, expressa no texto do acordo, de “eliminar o comércio de bens que infrinjam direitos de propriedade intelectual” (TRANS-PACIFIC..., 2005, p. 10-1).

A Parceria Trans-Pacífico que constitui o objeto deste artigo – doravante PTP –, representa uma expansão daquele primeiro acordo, processo que se revela indissociável do efetivo envolvimento dos Estados Unidos em 2009, primeiro ano da gestão Obama, após manifestação de interesse no começo de 2008, último ano do governo Bush – ano também, assinala-se, do estouro da bolha imobiliária nos Estados Unidos, com efeitos em escala mundial. As negociações tiveram impulso no primeiro trimestre de 2010, implicando também Austrália, Peru e Vietnã. A Malásia ingressou quase ao final daquele ano e Canadá e México aderiram em junho de 2012, totalizando onze países até o momento em que se redige este artigo, em janeiro de 2013 (Figura 1). Como possíveis interessados, mas até agora figurando só na condição de observadores, perfilam-se Coreia do Sul, Filipinas, Japão e Taiwan. Essas negociações encontram-se, portanto, em pleno andamento.

Os países efetivamente envolvidos até o início de 2013 possuíam em conjunto uma população de quase 657 milhões em 2011, representando 9,4% do total mundial, que era de

6,97 bilhões (como comparação, vale notar que só a China, com 1,34 bilhão de pessoas, participava com 19,3%). A desigualdade demográfica é gritante no interior do grupo. Enquanto os Estados Unidos, o país mais populoso, tinham 311,6 milhões, Brunei, o de menor contingente, mal alcançava 406 mil pessoas. O segundo país é o México, com população equivalente, todavia, só a 37% do número relativo aos Estados Unidos (Tabela1).

Figura 1 – Países em negociação sobre a Parceria Trans-Pacífico – janeiro de 2013



Fonte: elaborado pelo autor com mapa obtido em:

http://d-maps.com/carte.php?lib=world_pacific_ocean_centered_map&num_car=3231&lang=en

Tabela 1– Países membros da Parceria Trans-Pacífico: população em 2011

Países	População	% s/ a popul. mundial	Países	População	% s/ a popul. mundial
Austrália	22.620.600	0,3	Malásia	28.859.154	0,4
Brunei	405.938	0,006	México	114.793.341	1,6
Canadá	34.482.779	0,5	N. Zelândia	4.405.200	0,06
Chile	17.269.525	0,2	Peru	29.399.817	0,4
Cingapura	5.183.700	0,07	Vietnã	87.840.000	1,3
EUA	311.591.917	4,5	Total	656.851.971	9,4

Fonte: elaborado pelo autor com dados do Banco Mundial (<http://search.worldbank.org/data?qterm>)

A presença econômica desse conjunto de países é muito maior do que a populacional, como revela a tabela 2. O produto interno bruto (PIB), as exportações e as importações

participaram dos totais mundiais, em 2011, com 29,3%, 19,6% e 22,2%, nessa ordem. Em todos os casos, o peso dos Estados Unidos é enorme, seguido – de longe – por Canadá e Austrália no que respeita ao primeiro indicador e por Canadá e Cingapura em relação aos outros dois. Mas a hierarquia é outra quando se olha para o PIB per capita e, principalmente, se examinam os indicadores de abertura econômica. Seja em relação ao grau de abertura da economia ao exterior (GAEE), que considera a corrente de comércio, ou à intensidade exportadora, que capta o esforço exportador, nenhum outro integrante sequer se aproxima dos quatro países do Sudeste Asiático: Brunei, Cingapura, Malásia e Vietnã.

Tabela 2 – Países membros da Parceria Trans-Pacífico: indicadores selecionados sobre a economia – 2011

“Regiões”/ Países	PIB ^a		PIB per capita ^b	Exportações ^a		Importações ^a		Abertura	
	Abs.	%		Abs.	%	Abs.	%	GAEE ^c	IE ^d
América do Norte									
Canada	1.736	2,5	50.345	541	2,4	562	2,6	63,5	31,2
EUA	14.991	21,4	48.112	2.094	9,4	2.662	12,2	31,7	14,0
México	1.153	1,6	10.047	365	1,6	381	1,7	64,7	31,7
América do Sul									
Chile	249	0,3	14.394	95	0,4	86	0,4	72,7	38,1
Peru	177	0,2	6.018	51	0,2	44	0,2	53,7	28,7
Pacífico Sul									
Austrália	1.379	2,0	60.979	294	1,3	273	1,2	41,1	21,3
N. Zelândia	160	0,2	36.254	48	0,2	46	0,2	58,7	30,0
Sudeste Asiático									
Brunei	16	0,02	40.301	13	0,06	5	0,02	112,5	81,3
Cingapura	240	0,3	46.241	501	2,2	437	2,0	390,8	209,0
Malásia	288	0,4	9.977	264	1,2	218	1,0	167,4	91,6
Vietnã	124	0,2	1.407	108	0,5	113	0,5	178,2	87,0
Subtotal	20.513	29,3	31.229	4.374	19,6	4.827	22,2	44,8	21,3
Mundo	69.982	100	10.035	22.354	100	21.781	100	63,1	29,3

Fonte: elaborado pelo autor com dados do Banco Mundial (<http://search.worldbank.org/data?qterm>)

^a US\$ bilhões

^b US\$ 1,00

^c Grau de Abertura da Economia ao Exterior: Exportações + Importações/PIB * 100

^d Intensidade Exportadora: Exportações/PIB * 100

Também na estrutura do comércio externo, incluindo a geografia dos vínculos, o conjunto da Parceria Trans-Pacífico mostra-se bastante heterogêneo. A Tabela 3 informa sobre isso com dados para 2011.

Tabela 3 – Países da Parceria Trans-pacífico: estrutura geral do comércio externo – 2011 (%)

País/ Vínculo comercial		Principais grupos de mercadorias			Principais parceiros (% s/ totais nacionais)	
		Prod. Agrícolas	Comb. Matér. primas	Prod. industriais	Destinos das exportações	Origens das importações
Austrália	Export.	12,6	59,0	10,5	Ch: 27,5; Ja: 19,2	Ch: 18,5; UE: 17,8
	Import.	5,8	18,9	69,1	CSul: 8,9; UE: 7,1	EUA: 11,4; Ja: 7,9
Brunei	Export.	0,1	96,4	3,3	Ja: 30,6; Indo: 19,8	Ma: 21,6; Ci: 17,4
	Import.	17,2	3,0	79,3	CSul: 15,1; Au: 12,2	Ja: 12,8; UE: 10,8
Canadá	Export.	13,3	34,1	45,1	EUA: 73,7; UE: 8,9	EUA: 49,5; UE: 1,7
	Import.	8,1	15,2	72,2	Ch: 3,8; Ja: 2,4	Ch: 10,8; UE: 10,8
Chile	Export.	23,4	61,8	13,0	Ch: 22,8; UE: 17,7	EUA: 20,2; Ch: 16,9
	Import.	8,0	26,5	65,5	EUA: 11,2; Ja: 11,1	UE: 13,8; Br: 8,5
Cingapura	Export.	2,5	21,0	68,3	Ma: 12,2; HK: 11,0	UE: 12,6; EUA: 10,8
	Import.	3,8	34,4	60,1	Indo: 10,4; Ch: 10,4	Ma: 10,7; Ch: 10,4
Estados Unidos	Export.	11,4	12,5	65,3	Ca: 19,0; EE: 18,2	Ch: 18,4; UE: 16,6
	Import.	6,1	23,1	67,2	Me: 13,4; Ch: 7,0	Ca: 14,1; Me: 11,7
Malásia	Export.	17,1	20,2	62,2	Ch: 13,1; Ci: 12,7	Ch: 13,2; Ci: 12,8
	Import.	11,3	17,4	69,2	Ja: 11,5; UE: 10,4	Ja: 11,4; UE: 10,4
México	Export.	6,6	19,8	70,7	EUA: 78,7; UE: 5,5	EUA: 49,8; Ch: 14,9
	Import.	8,3	13,0	76,5	Ca: 3,1; Ch: 1,7	UE: 10,8; Ja: 4,7
N. Zelândia	Export.	63,9	9,0	22,0	Au: 22,7; Ch: 12,4	Ch: 16,0; Au: 16,0
	Import.	11,1	19,2	66,6	UE: 10,7; EUA: 8,4	UE: 15,5; EUA: 10,3
Peru	Export.	17,0	49,5	10,6	UE: 18,2; Ch: 15,3	EUA: 19,7; Ch: 16,7
	Import.	11,8	16,2	70,7	EUA: 13,3; Su: 12,9	UE: 10,9; Br: 6,4
Vietnã	Export.	22,9	11,6	64,0	EUA: 19,7; UE: 15,8	Ch: 23,8; CSul: 11,5
	Import.	12,3	15,9	68,9	Ch: 19,7; Ja: 10,7	Ja: 10,6; Tai: 8,2

Fonte: elaborado pelo autor com dados da Organização Mundial do Comércio

(<http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E>) Acesso em: 04/01/2013

Obs.: Au=Austrália; Br=Brasil; Ca=Canadá; Ch=China; Ci=Cingapura; CSul=Coreia do Sul; EUA=Estados Unidos; HK=Hong Kong; Indo=Indonésia; Ja=Japão; Ma=Malásia; Me=México; Su=Suiça; Tai=Taipei; UE=União Europeia

Os países norte-americanos comercializaram fortemente na sua própria região, embora a China (principalmente) e a União Europeia aparecessem entre os principais parceiros de Canadá, Estados Unidos e México. Nos dois últimos foi grande a presença de produtos industrializados nas exportações e nas importações, mas no primeiro isso ocorreu só nas importações. Chile e Peru relacionaram-se principalmente com a China e a União Europeia, não obstante a maior participação dos Estados Unidos nas compras externas de ambos. Suas importações implicaram sobretudo produtos industriais, em contraste com as exportações, formadas na maioria por combustíveis e matérias primas.

Austrália e Nova Zelândia comercializaram mais intensamente na Ásia – despontando a China nas vendas e nas compras – e no sul do Pacífico, e também com União Europeia e

Estados Unidos. Produtos industrializados formaram o grosso das importações, tendo as vendas australianas se concentrado em combustíveis e matérias primas e as neozelandesas, em produtos agrícolas.

Com a exceção de Brunei quanto às exportações – Brunei é um pequeno sultanato petrolífero –, o intercâmbio comercial dos membros localizados no Sudeste Asiático incidiu amplamente em produtos industrializados e teve lugar, majoritariamente, na própria região, sem deixar de envolver países como Japão e Coreia do Sul e de alcançar, nas compras e nas vendas, a União Europeia e os Estados Unidos. A concentração regional reflete estratégias de “regionalização” produtiva, com divisão espacial do trabalho, praticadas por empresas asiáticas e ocidentais, as segundas, principalmente, buscando vantagens de custo ligadas à mão de obra.

Cabe observar ainda que os membros originais da PTP – Brunei, Chile, Cingapura e Nova Zelândia – comercializaram muito pouco entre si. Apesar daquele acordo, esses países não figuravam entre os principais parceiros de cada um. Há uma única exceção: Cingapura foi a segunda maior origem das importações de Brunei.

3 Aspectos econômicos da Parceria Trans-Pacífico: alcance e controvérsias

Antes que o ano inicial do seu primeiro mandato expirasse, o presidente Obama reafirmou o interesse dos Estados Unidos na PTP. Em novembro de 2009, em Tóquio, esse chefe de Estado anunciou que seu país se engajava em iniciativa regional que haveria de ter os “altos padrões dignos de um acordo comercial do século XXI” (OFFICE..., s/d, s/p).

Desde então, a liderança do processo vem sendo exercida pelos Estados Unidos, um país externo ao núcleo original da iniciativa trans-pacífica. É sugestivo que cinco das quinze rodadas formais de negociação, realizadas entre março de 2010 e dezembro de 2012 (quase uma a cada dois meses, em média), tenham ocorrido em cidades dos Estados Unidos. A rodada mais recente, até o momento em que se elabora este texto, teve lugar em Auckland, Nova Zelândia, na primeira metade de dezembro de 2012.

O vigoroso envolvimento do governo Obama nessas negociações guarda relação com o seu declarado interesse em dobrar as exportações dos Estados Unidos em poucos anos desde o início da sua primeira gestão (ASIA-PACIFIC..., 2012). Esse país já possui acordos de livre comércio com integrantes da PTP: com Canadá e México, por conta do NAFTA, vigente desde meados dos anos 1990, e, bilateralmente, com Chile, Cingapura, Austrália e Peru. Ocorre que diferentes acordos comerciais podem significar, conforme as procedências dos produtos comercializados, numerosas tarifas e regras de origem – configurando o problema do

spaghetti bowl da metáfora de Bhagwati (2003) –, fontes de maiores custos de transação sobretudo quando as empresas comercializam simultaneamente em distintos mercados nacionais (HERREROS, 2011). Assim, a adesão de um grande número de países a um mesmo conjunto de regras tende a facilitar e lubrificar o comércio. Vale assinalar que um dos maiores desafios das negociações sobre a PTP diz respeito, justamente, à articulação entre os diferentes acordos de livre comércio já existentes entre pares ou em subgrupos de países envolvidos nessa iniciativa.

De todo modo, os membros da PTP não representam em bloco, antes da conclusão das tratativas, uma relação comercial de pouca importância para os Estados Unidos. Examinando dados de 2010, e sem considerar a participação de Canadá e México (as condições do NAFTA afetariam a observação), Fergusson e Vaughn (2011) assinalam que o conjunto aparece como o quinto maior parceiro comercial do país, logo após o Japão e à frente da Alemanha. A uniformização das regras tarifárias e de origem haverá de intensificar os vínculos. Para os Estados Unidos, e para outros países da PTP, a liberalização do comércio deverá incrementar as exportações e os ganhos de renda, conforme simulações de Petri e Plummer (2012), cujos “resultados oferecem uma forte base para os interesses dos Estados Unidos pelo livre comércio na Ásia-Pacífico” (p. 8).

Uma questão central do processo relativo à PTP é que, ao assumir a liderança das negociações, os Estados Unidos introduziram no empreendimento elementos básicos do modelo de áreas de livre comércio que caracterizou as suas ações a esse respeito nas últimas décadas, a mais paradigmática das quais tem a ver com o NAFTA. Não por acaso, *sites* na internet, como o da estadunidense instituição da sociedade civil *Citizens Trade Campaign*, referem-se à PTP indagando, por exemplo, se não estaria em curso um “*NAFTA for the Pacific Rim?*”², e articulistas concebem títulos ao estilo do eloquente “*NAFTA on steroids*”, do artigo de Wallach (2012), aludindo ao fato de Canadá e México terem se juntado aos Estados Unidos no processo.

A orientação dada às negociações tem provocado fortes críticas e protestos. Em outubro de 2011, agricultores japoneses foram às ruas contra uma eventual participação daquele país (WALLACH, 2012), sem todavia impedir que, já no mês seguinte, o *premier* declarasse que o Japão entraria nas negociações, embora sem precisar o período (TABUCHI, 2011). Instituições da sociedade civil manifestam-se com estridência. É o caso da mencionada *Citizens Trade Campaign* – que praticamente convocou demonstrações públicas quando da

² <http://www.citizenstrade.org/ctc/trade-policies/tpp-potential-trade-policy-problems/>

14ª rodada de negociações, ocorrida em setembro de 2012 em Leesburg, Virgínia (EUA)³ – e também de outras como as igualmente estadunidenses *Electronic Frontier Foundation*, que defende direitos no mundo digital – promotora da *TPP Stop the Trap Petition*, com milhares de assinaturas, dirigida à *United States Trade Representative*⁴ –, e *Public Citizen's Global Trade Watch*⁵ –, cujo alvo principal são os possíveis danos para os cidadãos daquele país.

No mundo acadêmico, a crítica corrosiva perpassa posições como a da neozelandesa Jane Kelsey: explorando pelo ângulo jurídico o que tem sido possível detectar sobre o encaminhamento das negociações, a professora enfatiza que “não há qualquer razão aparente para a Nova Zelândia adotar esse texto [rascunho do capítulo sobre investimentos, vazado na Internet e abordado a seguir] e há razões abundantes para não adotar” (KELSEY, 2012). De sua parte, o estadunidense Dean Baker, co-fundador do *Center for Economic and Policy Research* (em Washington, D.C.), assinala que, também pelo que entremostam documentos vazados – nesse caso sobre direitos de propriedade intelectual, incluindo patentes –, essas negociações sobre liberdade de comércio podem significar qualquer coisa menos liberdade, haja vista os privilégios acenados às grandes empresas da área farmacêutica, por exemplo (BAKER, 2012).

No centro dos ataques figura, em primeiro lugar, o segredo que envolve as negociações. Os documentos que vazaram são, de fato, sugestivamente encimados pela advertência “*This document contains TPP CONFIDENTIAL information*”, com a necessária ênfase dada pelas letras maiúsculas. Pelo visto, nenhuma instituição civil mergulhada na problemática da PTP economiza palavras sobre esse aspecto. Há mesmo quem fale sobre um “disfarçado ataque à democracia” (FORTHOFER, 2012), já que até senadores estadunidenses tiveram negado o pedido de detalhes, ao mesmo tempo em que numerosos representantes de várias grandes empresas estariam atuando como *advisors*, segundo Roberts (2012).

Mas são os rascunhos de capítulos ou trechos do acordo, vazados na Internet, que galvanizam as atenções. Até o momento em que se escreve este artigo, e pelo que foi possível observar, esses documentos são os seguintes, principalmente: *Regulatory coherence*⁶, texto de março de 2010; *U.S. introduction to proposed TBT [Technical Barriers to Trade] annexes on medical devices, pharmaceutical products and cosmetic products*⁷, de março de 2010;

³ <http://www.citizenstrade.org/ctc/wp-content/uploads/2012/09/TPPLeesburgReportersMemo.pdf>

⁴ <https://www.eff.org/deeplinks/2012/07/tpp-stop-trap-petition>

⁵ <http://www.citizen.org/Page.aspx?pid=3129>

⁶ <http://www.citizenstrade.org/ctc/wp-content/uploads/2011/10/TransPacificRegulatoryCoherence.pdf>

⁷ <http://www.citizenstrade.org/ctc/wp-content/uploads/2011/10/TransPacificTBTwMedicalAnnexes.pdf>

*Intellectual property chapter*⁸, de fevereiro de 2011; *Transparency chapter – annex on transparency and procedural fairness for healthcare technologies*⁹, de junho de 2011; *Investment*¹⁰, rascunho de capítulo não datado; *Pre-grant opposition*¹¹, texto não datado sobre o questionamento prévio à concessão de patentes. Abaixo se discorre sobre algumas questões polêmicas provocadas por esse material.

O rascunho do capítulo sobre *Regulatory coherence* assinala no item 2.b do seu primeiro artigo que cada país terá o “direito soberano de identificar suas prioridades regulatórias e estabelecer e implementar medidas regulatórias para atingir essas prioridades, nos níveis em que um membro julgar apropriados”. Mas os nove artigos que formam o documento, alguns com muitos desdobramentos internos, representam uma verdadeira agenda de mudanças nas práticas regulatórias dos países. Ora, é preciso considerar, como salientam Petri e Plummer (2012), que os modelos de acordos negociados pelos Estados Unidos geralmente atribuem ênfase a “regras que são comuns num ambiente institucional de país desenvolvido” (p. 3), mas cuja imposição a outros tipos de países é problemática.

O texto “*U.S. introduction to proposed TBT annexes on medical devices, pharmaceutical products and cosmetic products*”, destinado ao capítulo sobre barreiras técnicas ao comércio, e o “*Transparency chapter – annex on transparency and procedural fairness for healthcare technologies*” também se ocupam de regulação.

No primeiro, a proclamada intenção é alinhar os regimes regulatórios dos países para a comercialização de equipamentos médicos, produtos farmacêuticos e cosméticos, sendo um aspecto central da proposta a obrigação dos membros em colaborar nessa direção. Cabe sublinhar, no anexo sobre produtos farmacêuticos, a indicação de aceite obrigatório da regulamentação definida no âmbito da ICH (sigla para *International Conference on Harmonization of Technical Requirements for Registration of Pharmaceuticals for Human Use*). Esta deve ser adotada mesmo se considerada insuficiente: lê-se no item 9 que um país membro “aceitará informações sobre segurança, eficácia e qualidade de fabricação submetidas num formato consistente com os princípios do *Common Technical Document* (CTD) do ICH, reconhecendo que o CTD não necessariamente cobre todos os aspectos relevantes para a decisão (...) de autorizar a venda de um produto particular”.

⁸ <http://keionline.org/sites/default/files/tpp-10feb2011-us-text-ipr-chapter.pdf>

⁹ <http://www.citizenstrade.org/ctc/wp-content/uploads/2011/10/TransPacificTransparency.pdf>

¹⁰ <http://tinyurl.com/tppinvestment>

¹¹ <http://www.citizen.org/documents/Leaked-US-TPPA-paper-on-eliminating-pre-grant-opposition.pdf>

O anexo do capítulo sobre transparência que focaliza a clareza de procedimentos nos cuidados com a saúde dá ênfase às questões ligadas à comercialização de medicamentos e equipamentos médicos. O parágrafo 3º da proposta exhibe envergadura particular. Trata de situações em que governos centrais mantêm procedimentos para relacionar produtos farmacêuticos e equipamentos médicos, e para indicar reembolsos e definir quantias a serem reembolsadas, relativamente àqueles produtos e equipamentos, no âmbito de programas públicos de cuidado à saúde. Guarda relação com dispositivos desse tipo, certamente, o sinal de alerta ativado sobretudo na Austrália e na Nova Zelândia, que possuem programas nacionais de acesso facilitado da população a produtos farmacêuticos com preços menores. O temor, expresso em diferentes manifestações, é que os termos negociados na PTP possam comprometer esse tipo de programa nos países membros (cf. p. ex. Wallach, 2012).

As manifestações mais ácidas referem-se, contudo, às propostas sobre propriedade intelectual e sobre investimentos. É nos respectivos documentos vazados que a crítica escora os argumentos sobre ser a PTP, antes de um acordo comercial, um instrumento de enorme favorecimento às grandes empresas em detrimento dos interesses das populações. Baseado nesses textos, Roberts (2012) assinala, com efeito, que o verdadeiro resultado da PTP será um “privilegio global para a classe corporativa como uma classe imune à regulação governamental” (s/p).

A forma como os Estados Unidos encaram a propriedade intelectual reflete a condição exibida por esse país na produção mundial de bens e serviços sobre os quais incidem os correspondentes direitos. Sua atuação nessa defesa tem sido vigorosa e sem atenuantes, envolvendo até elaboração de listas com países cuja conduta é vista como reprovável à luz das leis estadunidenses (HINZE, 2010). Assim, não admira que os Estados Unidos proponham regras draconianas sobre o assunto nas negociações da PTP.

Esse caráter transparece no artigo 4º do capítulo vazado, com dez parágrafos que abordam de maneira detalhada e abrangente a questão do *copyright*, apontando até formas de penalização dos infratores. Dos países membros é exigida capacitação para defender esses direitos, na direção especificada quanto a definições, proibições e controle, por exemplo. Também as patentes, tratadas no longo artigo 8º, mereceram propostas envolvendo até indicações de como os países precisarão se adequar e conduzir a respeito. Cabe assinalar o previsto para produtos farmacêuticos, esmiuçado em texto aparentemente negociado de forma específica, visto que vazado à parte do corpo principal do capítulo¹²: uma proteção de patentes

¹² <http://www.citizenstrade.org/ctc/wp-content/uploads/2011/10/TransPacificIP1.pdf>

ainda mais forte e duradoura do que o previsto nas regras da Organização Mundial do Comércio, junto com maior exclusividade sobre informações a respeito de produtos farmacêuticos, haverá de aumentar os privilégios das grandes empresas do setor, uma perspectiva que tem provocado críticas numerosas e estridentes (BAKER, 2012).

Também longos e densos são os artigos sobre procedimentos e soluções nos planos cível e administrativo (art. 12) e sobre imposição criminal (art. 15). No conjunto, tais dispositivos significam exigências de adaptação dos sistemas legais dos países e de adoção de padrões de conduta, por parte de autoridades policiais e judiciárias, condizentes com as necessidades de monitorar, coibir e penalizar os infratores. Parece claro que a base dessas propostas é a própria estrutura existente nos Estados Unidos sobre a questão dos direitos de propriedade. É difícil imaginar que tal modelo possa ser aplicado adequada e eficientemente em países como Brunei e Vietnã, tão distantes do tipo de atmosfera institucional que caracteriza, entre outros, Estados Unidos e Canadá.

Merecem igualmente realce as medidas especiais para aplicação dos direitos de propriedade intelectual no ambiente digital, objeto do artigo 16. Todo o teor do capítulo, incluindo as questões de imposição criminal, aplica-se a esses direitos. O texto, com três parágrafos desdobrados em numerosos itens, prevê diversas situações em que provedores de serviços nesse ambiente poderão ser objeto de enquadramento judicial, sendo até indicadas situações em que caberia uma suavização do corretivo. Manifestações de rechaço entre grupos da sociedade civil incluem expressões do tipo “*Don’t let them trade away our Internet freedoms*” (ROSSINI; SUTTON, 2012, s/p) e também campanhas como a intitulada “*Stop the trap*”, que colhe assinaturas, com apoio de numerosas instituições da sociedade civil, para bloquear ações no âmbito da PTP prejudiciais ao uso da Internet (YOU..., s/d).

No capítulo sobre investimentos chama a atenção, antes de tudo, a amplitude da definição do seu objeto. Pelo artigo 2º, são investimentos até “licenças, autorizações, permissões e direitos similares conferidos de acordo com a lei doméstica”. Assim, já teria direitos de investidor, num país membro, mesmo quem só dispusesse, por exemplo, de uma autorização para investir. Também se destaca (art. 6º) a exigida presteza, nas restituições ou compensações aos investidores, quando houver requisição (ou destruição) de investimentos por autoridades ou forças militares em casos de guerra ou conflitos civis. De todo modo, expropriações ou nacionalizações são proibidas (art. 12), exceto por alguma razão de grande interesse público.

No trato com investidores vindos de outros participantes, nenhum país pode exigir: exportação de qualquer fração dos bens ou serviços produzidos; presença de conteúdo

doméstico na produção; compra ou uso de bens nacionais; vinculação do volume importado ao exportado ou à entrada de divisas por conta do investimento; determinação do valor das vendas permitidas domesticamente pelo volume ou valor de exportações ou de entrada de divisas; transferência de tecnologia, processo produtivo ou algum outro tipo de conhecimento (art. 7º). Os benefícios aos investidores abrangem as transferências financeiras, cujo fluxo para dentro e para fora dos países será livre e sem atraso (art. 11). Todos os tipos de transferência financeira gozarão dessa facilidade, com possibilidade de restrição só para casos envolvendo falência, insolvência ou proteção a credores.

As críticas mais agudas dirigem-se à seção B do capítulo, intitulada *Investor-State dispute settlement*. É significativa sobre o seu teor a posição da Austrália: a nota de rodapé nº 20 diz que essa parte do capítulo não se aplica a esse país, que “não aceita a submissão de um pedido de arbitragem de acordo com esta seção”.

O art. 18 (um dos primeiros artigos do capítulo pertencentes à seção B) estipula em seis meses o prazo máximo de resolução de uma disputa estabelecida. Se esta não ocorrer, o reclamante (uma empresa, por exemplo) pode solicitar arbitragem sobre ato do reclamado (um país membro, por seus funcionários) envolvendo quebra de obrigação, de autorização para investimento ou de concordância sobre investimento, com as perdas e/ou danos decorrentes. Se o reclamado e o reclamante forem aderentes à *ICSID Convention*¹³, a demanda pode ser submetida de acordo com tal convenção, conforme as *ICSID Rules of Procedure for Arbitration Proceedings* ou as *ICSID Additional Facility Rules*, situações em que o destinatário da requisição de arbitragem é o Secretário Geral dessa instituição. Mas a submissão pode também ocorrer sob as *UNCITRAL Arbitration Rules*¹⁴, ou, se reclamante e reclamado concordarem, ser dirigida a qualquer outra instituição de arbitragem e formulada por quaisquer outras regras.

É importante destacar que todos os países devem aceitar a arbitragem, com tribunais de três membros – uma indicação de cada parte na contenda e um terceiro, apontado por acordo, que será o presidente. Mas, pela *ICSID Convention* – que pela quantidade de referências seria a instituição privilegiada –, a não constituição de um tribunal no prazo de 75 dias a contar do pedido de arbitragem fará o Secretário Geral dessa instituição indicar o(s) árbitro(s) ainda não apontado(s). O parágrafo 4º do art. 21 do capítulo (sobre a seleção de

¹³ *Convention on the Settlement of International Investment Disputes between States and Nationals of other States*, realizada em Washington em março de 1965.

¹⁴ UNCITRAL significa *United Nations Commission on International Trade Law*, cujas regras de arbitragem foram adotadas em abril de 1976.

árbitros) descortina o significado desse enquadramento institucional para os países objeto de demandas judiciais por parte de investidores: se não existir outra base de objeção além da nacionalidade do árbitro, “o reclamado concorda com a indicação de cada membro individual de um tribunal estabelecido sob a *ICSID Convention* ou a *ICSID Additional Facility Rules*”.

Kelsey (2012) assinala que nesse tipo de tribunal, onde não se prestam contas (seriam *unaccountable tribunals*), “não há recurso e os ‘juízes’ são principalmente advogados da área de investimentos que também atuam para clientes submetendo tais requerimentos” (s/p). Assim, por hipótese, se uma política (de proteção ambiental ou de promoção de alguma atividade, por exemplo) executada num país da PTP for considerada nociva aos interesses de uma empresa originária de outro membro do acordo, uma ação judicial da segunda contra aquele país poderá ser julgada num tribunal *off-shore*, desvinculado do sistema de corte doméstico. É a isso que Wallach (2012) refere ao falar em “sistema legal paralelo”. Além desse aspecto, dar às grandes empresas “o direito de fazer governos pagá-las pelo custo de cumprir os regulamentos governamentais” (ROBERTS, 2012, s/p) haverá de suscitar, em pouco tempo, indagações sobre “quanto tempo a regulação ambiental, trabalhista e financeira pode sobreviver, quando os custos de cumprimento são impostos aos contribuintes e não à atividade econômica que resulta em *spillover effects* como poluição” (ibid.).

4 Perscrutando o sentido geopolítico da motivação estadunidense

O dinamismo econômico que a região Asia-Pacífico passou a exibir nas últimas décadas e o papel cada vez mais destacado dessa área na economia mundial parecem ter influenciado fortemente a decisão dos Estados Unidos quanto à participação em acordo comercial envolvendo países nas duas margens do Oceano Pacífico. A motivação ligada a esse dinamismo teria sido potencializada, como assinalam Petri e Plummer (2012), pelo fato de a ASEAN (*Association of Southeast Asian Nations*) abrigar nas últimas décadas numerosos acordos restritos à Ásia, acordos que, pelos perfis e resultados, enfeixam-se no longo processo de integração econômica daquela região, marcada por interdependências evidenciadas em comércio com importantes complementaridades (MIYAZAKI, 1996).

Esses acordos envolvem irrevogavelmente, em diferentes casos, países como China, Japão e Coreia do Sul, que representam as pontas de lança do dinamismo econômico em região do planeta cujos resultados não têm paralelo contemporaneamente. A China destaca-se de longe entre tais países, haja vista indicadores de crescimento em tudo superlativos, representando uma “importância regional cada vez maior (...) em detrimento dos Estados Unidos” (ARRIGHI, 2008, p. 216). Essa proeminência regional chinesa, antes de tudo em

termos econômicos, mas também, *et pour cause*, no *front* geopolítico – inclusive com disputas territoriais –, cresceu a olhos vistos (PEI, 2012). A China passou a eclipsar a influência dos Estados Unidos na região até em termos culturais, como assinala Arrighi (2008) referindo-se a turistas e universitários crescentemente atraídos por aquele país também por conta das dificuldades para entrada de estrangeiros impostas pelo governo estadunidense, na esteira dos eventos de 11 de setembro de 2001.

Cabe, portanto, considerar que para os Estados Unidos estava em jogo nada menos que a incontornável necessidade de assegurar uma presença econômica integral e substantiva na região, após anos de atenção mais concentrada em outras áreas, como o Oriente Médio e a Ásia Central. De fato,

a criação de um bloco exclusivamente asiático – promovido e na prática liderado pela China – deixaria os Estados Unidos em desvantagem na mais dinâmica região da economia mundial e enfraqueceria os fortes vínculos de segurança que esse país tem mantido com o Leste Asiático desde o fim da Segunda Guerra Mundial (...). (HERREROS, 2011, p. 19)

O risco de marginalização nessa área, e o papel dessa percepção no desenho das ações estratégicas dos Estados Unidos no período recente, foi reconhecido no próprio Congresso desse país, conforme documento elaborado no âmbito daquela instituição.

O temor entre alguns analistas de política e comércio de que os Estados Unidos corriam o risco de serem marginalizados por não responder à proliferação de acordos comerciais que emergiram na Ásia nos anos recentes parece ter sido um fator chave por trás das decisões sobre um engajamento mais completo em arquiteturas regionais asiáticas, incluindo a PTP. (FERGUSSON; VAUGHN, 2011, p. 2).

Na verdade, enxerga-se risco à posição estadunidense não somente em escala regional. “O desafio central dos Estados Unidos nas próximas várias décadas é revitalizar-se, ao mesmo tempo em que (...) sustentam um equilíbrio complexo no Oriente que possa acomodar o crescente *status* global da China” (BRZEZINSKI, 2012, p. 97). Assim, o já referido anúncio do presidente Obama em Tóquio, em novembro de 2009, de que seu país entraria efetivamente nas negociações da PTP, inscreveu-se, a rigor, em escalada de visitas, participações em eventos e manifestações públicas nas quais o problema do fortalecimento e diversificação das relações entre Estados Unidos e certos países da região Ásia-Pacífico ocupou espaço privilegiado.

Com efeito, em novembro de 2011, o presidente Obama anunciou em discurso no Parlamento australiano que seu país estava de volta à região, e para ficar. A fala foi crivada de

referências à segurança, informando sobre a instalação de unidades rotativas de *marines* no norte da Austrália, para treinamentos e manobras, em movimento progressivo de chegada de tropas até um total de 2.500. Nesse mesmo mês, a então secretária de Estado, Hillary Clinton, frisou em Manila (Filipinas) que os Estados Unidos atualizariam suas relações com cinco aliados da região (Austrália, Japão, Filipinas, Coreia do Sul e Tailândia), inclusive evocando uma aliança militar formada em 1951 com alguns países, o *ANZUS Treaty* (WE'RE..., 2011). A Declaração de Manila, adotada nessa ocasião, significou basicamente um compromisso de estreitamento de vínculos militares entre Estados Unidos e Filipinas.

Mas os movimentos protagonizados ou anunciados foram além, haja vista que, simultaneamente,

a Casa Branca anunciou a venda de 24 aviões de combate F-16 à Indonésia e uma visita de Hillary Clinton à isolada Birmânia, uma velha aliada da China, a primeira visita de um secretário de Estado estadunidense em 56 anos. Clinton também falou sobre uma maior aproximação diplomática e militar com Cingapura, Tailândia e Vietnã, todos países vizinhos da China ou em rotas de comércio chaves para a importação de matérias primas e a exportação de produtos manufaturados. No modo como apresentam os funcionários do poder executivo estadunidense, essas ações estão destinadas a maximizar as vantagens dos Estados Unidos nos âmbitos diplomático e militar num momento em que a China domina o âmbito econômico regional. (KLARE, 2011, p. 2).

Todavia, nada parece sistematizar melhor a visão que norteia atualmente a conduta dos Estados Unidos em relação à região Ásia-Pacífico do que o artigo da então secretária de Estado publicado pela revista *Foreign Policy* em novembro de 2011, mês do aludido périplo asiático da cúpula do governo daquele país (CLINTON, 2011). Longo, o texto começa e termina enfatizando a importância da segurança e da paz. Trata-se, basicamente, de uma argumentação sobre o papel dos Estados Unidos na garantia de ambas, uma atuação designada como vetor histórico da admitida saliência adquirida pela região Ásia-Pacífico na economia e na política em nível global. Quase como extensão, essa atuação é vista como requisito para que o desempenho da área nessa rota possa ser mantido, contribuindo assim para o progresso mundial.

Crucial é a idéia, desenvolvida no artigo, de que o forte envolvimento dos Estados Unidos nos processos em curso na região pagará “dividendos para a continuada liderança estadunidense no transcorrer deste século”, como decorrência das vantagens econômicas propiciadas pela abertura dos mercados na Ásia. Os Estados Unidos haverão de usufruir de oportunidades sem precedentes em termos de investimentos, comércio e acesso à tecnologia de ponta, podendo-se considerar, conforme a abordagem, que o aproveitamento da grande e

crescente base de consumo incrustada na Ásia será decisiva para a recuperação econômica daquele país no plano doméstico. Mas a concretização desses benefícios, assegura a secretária de Estado, dependerá de ações preventivas visando a manutenção da paz e da segurança, incluindo a garantia da livre navegação no Mar do Sul da China e a contenção das ameaças representadas pela Coreia do Norte.

Daí a opção pelo que a autora qualifica como “virada estratégica para a região” por parte dos Estados Unidos. Instrumento essencial é uma diplomacia com esse intuito protagonizada de modo contínuo “em cada país e em cada canto da região Ásia-Pacífico”. Entre suas linhas básicas está o fortalecimento de alianças bilaterais sobre segurança e o estabelecimento de uma presença militar com ampla base. Esse fortalecimento implica atualizar alianças que já existem (com Japão, Coreia do Sul, Austrália, Filipinas e Tailândia) e que, segundo o texto, configuraram por mais de meio século o ambiente no qual se deu o notável crescimento da região. Para os Estados Unidos, essas alianças “alavancam nossa presença regional e promovem nossa liderança regional em período de crescentes desafios de segurança”. A secretária de Estado garante que ações de fortalecimento desses acordos e compromissos têm sido efetuadas.

Mas também novas parcerias são vistas como necessárias, e os Estados Unidos já se encontram trabalhando nessa direção, como assinalado com respeito a Índia e Indonésia. Evidentemente, a mais estratégica dessas novas parcerias diz respeito à China, um país que, segundo a análise,

prosperou como parte do sistema aberto e baseado em regras que os Estados Unidos ajudaram a construir e que atuam para sustentar. E, hoje, a China representa uma das relações bilaterais mais desafiadoras e consequentes que os Estados Unidos já tiveram que conduzir. Isso requer uma administração cuidadosa, constante e dinâmica, um enfoque para a China de nossa parte que seja baseado na realidade, focado em resultados e fiel aos nossos princípios e interesses. (CLINTON, op cit., s/p)

Segundo a secretária de Estado, não obstante os temores e suspeitas de lado a lado, o atual governo dos Estados Unidos considera que a prosperidade do seu país é benéfica para a China e que a prosperidade desta representa o mesmo para o primeiro. Assim, é de aprofundamento da cooperação que se trata, e não de confrontação ou conflito. Todavia, seria preciso evoluir das palavras para as ações, o que de alguma forma tem sido feito em esferas tão diversas como segurança e economia. Mas ainda há muito por fazer, constituindo-se, todavia, num requisito para avançar – conforme a perspectiva delineada pela autora – a realização de reformas na China em áreas como concorrência e proteção dos direitos de

propriedade intelectual, assim como no plano cambial. Também o campo dos direitos humanos necessitaria mudanças, além do próprio sistema político, que carece de uma maior abertura, como assinalado no artigo. A autora frisa que providências nessa direção dariam mais confiança aos parceiros internacionais e conformariam a base para um crescimento ainda maior e para uma mais robusta estabilidade sociopolítica.

Para além das relações bilaterais, a “virada estratégica para a região” implica, do mesmo modo, importante cooperação multilateral envolvendo instituições como a ASEAN e a APEC. Os Estados Unidos executaram ações nesse sentido, devendo-se realçar os propósitos a respeito da segunda instituição, que abrange toda a orla do Pacífico: a administração estadunidense estaria empenhada em concretizar a APEC como principal instituição econômica da região Ásia-Pacífico, sendo fundamental, para tanto, fixar “a agenda econômica de forma a colocar juntas as economias avançadas e emergentes para promover o comércio aberto e os investimentos, assim como construir capacidade e promover regimes regulatórios”. Abordar dessa maneira a solidificação da APEC condiz com a orientação do atual governo dos Estados Unidos sobre o incontornável entrelaçamento entre promoção econômica pelo aparato estatal [*statecraft*] e política externa. O entendimento é que, “[c]ada vez mais, o progresso econômico depende dos vínculos diplomáticos e o progresso diplomático depende de vínculos econômicos fortes”.

As negociações de acordos comerciais de que participam atualmente os Estados Unidos encaixam-se nessa perspectiva. Isso é fato tanto nos acordos bilaterais quanto nos mais abrangentes, como é o caso da Parceria Trans-Pacífico, que enseja junto à administração desse país a expectativa de, em virtude dos seus “altos padrões”, configurar uma “referência para acordos futuros – e crescer para servir como plataforma para uma mais ampla interação regional e eventualmente uma área de livre comércio da Ásia-Pacífico”.

Mas a secretária de Estado adverte que o florescimento dessa potencialidade regional depende, como dependeu o forte crescimento econômico da área no passado recente, da segurança e estabilidade longamente asseguradas pela presença militar dos Estados Unidos, com seus milhares de efetivos em serviço no Japão e na Coreia do Sul. Ora, os atuais desafios dessa região, hoje em rápida mudança, estariam a requerer dos Estados Unidos uma melhor distribuição geográfica e uma maior flexibilidade operacional das suas forças militares, para não falar de sustentabilidade política às iniciativas orientadas por tais objetivos. Movimentos nessa direção já vincam o cenário, embora permaneça como um imenso desafio o estabelecimento de uma crescente conexão, em termos de capacidade militar, entre os oceanos Pacífico e Índico, uma questão operacional assinalada como básica para os Estados Unidos.

O artigo termina de forma quase apoteótica, após dizer que outras regiões do mundo continuam a ter importância vital para os Estados Unidos e seguem clamando pelo envolvimento e liderança desse país.

E nós estamos preparados para liderar. (...) [Aos que hoje questionam, cabe dizer que] sempre que os Estados Unidos experimentaram reveses, nós os superamos mediante reinvenção e inovação. Nossa capacidade de voltar mais forte é inigualável na história moderna. Isso deriva do nosso modelo de livre democracia e livre empresa, um modelo que permanece a mais poderosa fonte de prosperidade e progresso conhecida pela humanidade. (...) Nossa força militar é de longe a mais forte e nossa economia é de longe a maior do mundo. Nossos trabalhadores são os mais produtivos. Nossas universidades são reconhecidas mundo afora. Assim, não deveria existir dúvida de que os Estados Unidos são capazes de garantir e sustentar nossa liderança global neste século, como fizemos no último (CLINTON, op cit, s/p).

Esse arremate, vale apontar, parece uma resposta a elaborações como a de Fishman (2004), que se referiu ao século XXI como o século chinês. De qualquer modo, a ênfase nos problemas de segurança e, por extensão, nas questões de natureza militar repercutiu na Ásia-Pacífico, e inquietações sobre como os Estados Unidos estariam a encarar o crescente poderio chinês instalaram-se na região. Na China, especificamente, ressurgiu o alarme ativado pela postura beligerante para com o país observada no segundo mandato de George W. Bush, com Condoleezza Rice à frente do Departamento de Estado. A indiscutível ascensão econômica e político-militar chinesa, e a percepção dos Estados Unidos sobre os decorrentes desafios e ameaças para o país, figuraram no âmago daquela conduta (ARRIGHI, 2008).

Nesse contexto, o tom que envolveu a “virada estratégica” dos Estados Unidos relativamente à Ásia-Pacífico fez a Parceria Trans-Pacífico ser interpretada em distintos ambientes como tentativa estadunidense para conter o irresistível desempenho comercial chinês na região (RIÈS, 2012). O ingrediente geopolítico da participação dos Estados Unidos nas respectivas negociações estaria, assim, claramente delineado. Mas ainda, como “[a]cordos de livre comércio geralmente têm objetivos geopolíticos” (PETRI; PLUMMER, 2012, p. 2), não deveria surpreender que a PTP venha enfrentando a “intensa suspeição de ser uma aliança de segurança disfarçada de negociação comercial” (ANOTHER..., 2012, s/p).

Assinale-se ainda que, para além da problemática específica da PTP, analistas como Klare (2011) consideram “perigosamente provocativa” a visão geopolítica sobre a região Ásia-Pacífico presente nas posições manifestadas pela cúpula da administração estadunidense. Em artigo sugestivamente intitulado *Jugando con fuego*, esse autor adverte que, com tais movimentos, podem “estar sendo plantadas as sementes de uma nova guerra fria na Ásia (...)” (p. 2).

Seja como for, o amplo desconforto e o sobressalto gerados pela retórica e pelas iniciativas estadunidenses, interpretadas como belicistas, parecem ter influenciado as condutas posteriormente. Em julho de 2012, a secretária de Estado informou em encontro de executivos no Camboja que os Estados Unidos pretendiam dinamizar o seu comércio e acelerar o ritmo de seus investimentos na Ásia, especialmente no Sudeste asiático. A ênfase dada nessa ocasião a questões de cunho econômico foi percebida como tentativa de matizar o que em distintos meios se reconheceu como excessivo realce anterior ao componente militar no enfoque para a Ásia (PERLEZ, 2012), um destaque considerado capaz de estabelecer ou acirrar a confrontação com a China, em claro prejuízo para, pelo menos, toda a região Ásia-Pacífico.

5 Considerações finais

Dentre os processos capazes de afetar a paisagem econômica e política mundial neste limiar do século XXI, as negociações em torno da Parceria Trans-Pacífico se destacam, entre outros aspectos, pela amplitude das questões discutidas, pelo caráter polêmico das propostas apresentadas e pela marcante heterogeneidade, em diversos sentidos, dos países participantes. Essas negociações exibem igualmente relevo pelo impregnado sentido de defesa da posição do país mais poderoso da comunidade internacional em região do planeta que, sem favor, atrai todas as atenções atualmente. Por esse prisma, a Parceria Trans-Pacífico representa muito mais do que simplesmente um acordo comercial.

Ao mesmo tempo, essa iniciativa indica, de alguma maneira, certa perda de importância ou de prestígio da Organização Mundial do Comércio junto a países como, em primeiro lugar, os Estados Unidos. Aparentemente, essa instituição não acena tanto, na percepção desses países, com a possibilidade de equacionar questões particularmente difíceis e geradoras de choques de interesses, como se observa com o problema da proteção dos direitos de propriedade intelectual.

As tratativas dessa Parceria mobilizam grupos da sociedade civil em defesa dos interesses dos cidadãos, confrontando orientação geral que estaria a contemplar muito mais os benefícios das grandes corporações, segundo distintos observadores. Isso diz particularmente respeito às propostas de caráter mais controverso sobre assuntos sensíveis, como se percebe em relação aos direitos de propriedade intelectual. Na base dessas manifestações está a inquietação que aparentemente se disseminou entre grupos da sociedade civil com respeito às posições defendidas pelos Estados Unidos, apreensão que parece proporcional à capacidade da Parceria Trans-Pacífico de vincar o terreno político e econômico. O caráter sigiloso dos

termos em negociação e a roupagem pouco democrática dos procedimentos utilizados, como tem sido denunciado, são especialmente preocupantes por embutirem grande espaço para o envolvimento das grandes corporações sem contrapartida semelhante para a representação política da sociedade.

Considerando a situação de países como o Brasil, não envolvidos – por não figurarem na bacia do Pacífico – nas negociações, mas sujeitos, como não poderia deixar de ser, às consequências de iniciativas aptas a impactar o comércio internacional, as sinalizadas relações preferenciais envolvendo mercados asiáticos haverão de representar quadro especialmente adverso por conta da grande probabilidade de deslocamento comercial em região de alto dinamismo econômico. As condições deverão se agravar na circunstância de se incorporarem outros países da Ásia-Pacífico, como o Japão e a Coreia do Sul, atualmente simples observadores do processo de negociação.

Mas as considerações sobre possíveis reflexos em países como o Brasil referem-se também a outros aspectos, quer se pense no curto ou médio prazo ou se considere uma maior perspectiva temporal.

Em termos mais imediatos, cabe levar em conta que a Parceria incorporará países latinoamericanos em vínculos importantes dos quais outros países do subcontinente estarão ausentes. Ora, uma indagação pertinente refere-se ao que tal situação poderá significar no tocante a uma possível “cisão” entre os países enlaçados nos vínculos trans-pacíficos e os demais países. Esse assunto ganha ainda mais relevância quando se considera o teor e o alcance de iniciativas regionais recentes para promover a concertação política, a articulação ou a integração quer em escala de América do Sul – com a União das Nações Sul-Americanas (UNASUL), criada em 2008 –, quer de maneira mais abrangente – com a Comunidade de Estados Latinoamericanos e Caribenhos (CELAC), estabelecida em 2010.

A longo prazo, deve fazer pensar a expectativa estadunidense manifestada pela secretária de Estado dos Estados Unidos (no mencionado artigo de novembro de 2011 na *Foreign Affairs*), de que a Parceria Trans-Pacífico se torne uma “referência para acordos futuros”. A América Latina é salpicada de recursos naturais dizendo respeito, entre outros elementos, à biodiversidade e à energia, de enorme interesse para o grande capital globalizado, especialmente o implicado em setores ou segmentos situados na fronteira tecnológica. Assim, o assédio ao patrimônio natural de países da região, que já é forte, tende à intensificação, constituindo uma possível (e talvez privilegiada) forma de acesso o estabelecimento de acordos que, embora de cunho comercial, recobrem a problemática dos investimentos e outros aspectos estratégicos, exatamente como ocorre na Parceria Trans-

Pacífico. Pode-se dizer que as tratativas em torno da Parceria Trans-Pacífico prefiguram o que deverá estar em jogo e em curso nesses acordos futuros.

No palco mundial, considerando-se o que foi abordado no corpo deste artigo sobre questões mais amplas de equilíbrio político nessa escala, a maior e talvez mais palpável fonte de inquietação assimilável à Parceria Trans-Pacífico tem a ver com as tensões no relacionamento entre Estados Unidos e China. Essa Parceria fará, de fato, jus ao rótulo de grande fonte de turbulências se esse acordo vier a significar, como diferentes analistas admitem ou preveem, um instrumento de “contenção” comercial da China pelos Estados Unidos na região Ásia-Pacífico. Nesses termos, seu sentido seria o de uma arma comercial utilizada para fins basicamente geopolíticos, situação que estaria muito longe de proporcionar a tranquilidade e a salutar e necessária estabilidade nas interações internacionais.

Referências bibliográficas

ANOTHER ambitious trade agreements gets bogged down. *The Economist*, Sep. 22nd, 2012. Obtido em: <http://www.economist.com/node/21563292> Acesso em: jan. 2013.

ARRIGHI, A. *Adam Smith em Pequim: origens e fundamentos do século XXI*. São Paulo: Boitempo, 2008.

ASIA-PACIFIC Forum to cut import duties for green technologies. *The New York Times*, Sep. 7th, 2012. (Energy & Environment). Obtido em: http://www.nytimes.com/2012/09/08/business/energy-environment/asia-pacific-forum-to-cut-import-duties-for-green-technologies.html?_r=0 Acesso em: jan. 2013.

BAKER, D. The Pacific free trade deal that's anything but free. *The Guardian*, Aug. 27th, 2012. Obtido em: <http://www.guardian.co.uk/commentisfree/2012/aug/27/pacific-free-trade-deal> Acesso em: jan. 2013.

BHAGWATI, J. *Testimony – Subcommittee on Domestic and International Monetary Policy, Trade and Technology*. U.S. House of Representatives, Committee on Financial Services, s/l, Apr. 1, 2003. Obtido em: <http://academiccommons.columbia.edu/catalog/ac%3A123533> Acesso em: jan. 2013.

BRZEZINSKI, Z. Balancing the East, upgrading the West. *Foreign Affairs*, v. 91, n. 1, p. 97-104, Jan./Feb. 2012. (Special Anniversary Issue: The clash of ideas).

CLINTON, H. America's Pacific Century. *Foreign Policy*, s/p, Nov. 2011. Obtido em: http://www.foreignpolicy.com/articles/2011/10/11/americas_pacific_century Acesso em: jan. 2013.

FERGUSON, I. F.; VAUGHN, B. The Trans-Pacific Partnership Agreement. Washington: Congressional Research Service, Report for Congress, Dec. 12th, 2011.

FISHMAN, T.C. The Chinese Century. *The New York Times*, s/p, July 4th, 2004. Obtido em: <http://www.nytimes.com/2004/07/04/magazine/the-chinese-century.html?pagewanted=all&src=pm> Acesso em: jan. 2013.

FORTHOFER, R. Peace train: Trans-Pacific Partnership a disguised attack on democracy. *Colorado Daily.Com*, Dec. 6th, 2012. Obtido em: http://www.coloradodaily.com/your-take/ci_20913137#axzz2l8zrZK2W Acesso em: jan. 2013.

HERREROS, S. *The Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement: a Latin American perspective*. Santiago de Chile: United Nation/ECLAC, Mar. 2011.

HINZE, G. *Shaping IP laws by not-so-gentle persuasion: the Special 301 Report*. Electronic Frontier Foundation, Apr. 21st, 2010. Obtido em: <https://www.eff.org/deeplinks/2010/04/shaping-ip-laws-not-so-gentle-persuasion-special> Acesso em: jan. 2013.

KLARE, M. T. Jugando con fuego. Obama amenaza a la China. *Sin Permiso*, 11th, dec. 2011. Obtido em: <http://www.sinpermiso.info/textos/index.php?id=4619> Acesso em: jan. 2013.

KELSEY, J. National says "yes" to investor rights to sue. *Scoop Independent News*, June 6th, 2012. Obtido em: <http://www.scoop.co.nz/stories/PO1206/S00186/national-says-yes-to-investor-rights-to-sue.htm> Acesso em: jan. 2013.

MIYAZAKI, S. Y. M. Regionalismo no Pacífico Asiático: integração econômica orientada pelo comércio externo. *Revista de Economia Política*, v. 16, n. 1, p. 128-141, jan.-mar. 1996.

OFFICE of the United States Trade Representative. TPP Statements and Actions to Date. Announcement by President Barack Obama, November 14th, 2009. Obtido em: <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/fact-sheets/2009/december/tpp-statements-and-actions-date> Acesso em: jan. 2013.

PEI, M. China será maior desafio aos Estados Unidos. *Folha de S. Paulo*, p. A13, 22 out. 2012.

PERLEZ, J. Clinton makes effort to rechannel the rivalry with China. *The New York Times*, July 7th, 2012. Obtido em: http://www.nytimes.com/2012/07/08/world/asia/for-clinton-an-effort-to-rechannel-the-rivalry-with-china.html?_r=0 Acesso em: jan. 2013.

PETRI, P. A.; PLUMMER, M. G. *The Trans-Pacific Partnership and Asia-Pacific integration: policy implications*. Washington: Peterson Institute for International Economics, *Policy Brief*, n. PB 12-16, June 2012.

RIÈS, P. Les Etats-Unis cherchent à contenir l'expansion commerciale de la Chine. *Mediapart*, s/p, 28 Sep. 2012. Obtido em: <http://www.mediapart.fr/journal/economie/270912/les-etats-unis-cherchent-contenir-lexpansion-commerciale-de-la-chine> Acesso em: jan. 2013.

ROBERTS, P. C. Trans Pacific Partnership: corporate escape from accountability. *Institute for Political Economy*, July 2nd, 2012. Obtido em: <http://www.paulcraigroberts.org/2012/07/02/trans-pacific-partnership-corporate-escape-from-accountability/> Acesso em: jan. 2013.

ROSSINI, C.; SUTTON, M. *Don't let them trade away our Internet freedoms*. Electronic Frontier Foundation, Aug. 27th, 2012. Obtido em: <https://www.eff.org/deeplinks/2012/08/dont-let-them-trade-away-our-internet-freedoms> Acesso em: jan. 2013.

TABUCHI, H. Premier says Japan will join Pacific free trade talks. *The New York Times*, Nov. 11th, 2011. Obtido em: http://www.nytimes.com/2011/11/12/world/asia/japan-to-join-talks-on-pacific-trade-pact.html?_r=0 Acesso em: jan. 2013.

TRANS-PACIFIC Strategic Economic Partnership Agreement. 2005. Obtido em: <http://www.mfat.govt.nz/downloads/trade-agreement/transpacific/main-agreement.pdf> Acesso em: out. 2012.

WALLACH, L. NAFTA on steroids. *The Nation*, June 27, 2012. Obtido em: <http://www.thenation.com/article/168627/nafta-steroids> Acesso em: nov. 2012.

WE'RE back. *The Economist*, Nov. 19th, 2011. Obtido em: <http://www.economist.com/node/21538803> Acesso em: jan. 2013.

YOU could have to pay a fine for simply clicking on the wrong link. *Stop de Trap*, Open Media International, s/d. Obtido em: <http://stopthetrap.net/> Acesso em: jan. 2013.