

Os Estados Unidos do lado errado da globalização

JOSEPH, E. STIGLITZ,

O Estado de S.Paulo, 23.3.2014

Por que a Parceria Trans-Pacífico, acordo comercial que está sendo costurado em segredo, pode ser um péssimo negócio para a maioria dos americanos.

Acordos comerciais são um tema que encanta, mas deveríamos prestar mais atenção. Existe uma proposta em curso que ameaça colocar a maioria dos americanos no lado errado da globalização. As visões conflitantes sobre os acordos estão rachando o Partido Democrata, embora ninguém seja capaz de perceber isso apenas pela retórica do presidente Barack Obama.

Em seu discurso sobre o Estado da União, por exemplo, ele se referiu superficialmente a "novas parcerias comerciais" que "criariam mais empregos". A que está em questão atualmente é a Parceria Trans-Pacífico (TPP, na sigla em inglês), que reunirá 12 países ao longo da orla do Pacífico na que seria a maior área de livre comércio do mundo.

As negociações para a TPP começaram em 2010, com a finalidade, segundo o representante de Comércio dos EUA, de aumentar o comércio e o investimento mediante uma redução de tarifas e outras barreiras comerciais entre os países da aliança. As negociações da TPP, porém, vêm sendo realizadas em segredo, o que nos obriga a confiar em rascunhos divulgados pela mídia. Ao mesmo tempo, o Congresso apresentou um projeto de lei este ano que concederia à Casa Branca autoridade para um procedimento pelo qual os congressistas simplesmente aprovariam ou rejeitariam qualquer acordo comercial a eles submetido, sem revisões ou emendas.

Instalou-se o burburinho - e não era para menos. Com base nos vazamentos e na história dos acordos, é fácil inferir a forma da TPP como um todo. E ela não parece boa. Há um risco real de que ela beneficie a fatia mais rica da elite americana e global às custas dos demais. O fato de o plano estar sendo analisado é um atestado de quão profundamente a desigualdade se espalha por nossas políticas econômicas. Pior, acordos como esse são apenas um aspecto de um problema maior: nossa má gestão geral da globalização.

Tratemos primeiramente da história. Em geral, os acordos comerciais de hoje são muito distintos dos firmados nas décadas que se seguiram à 2ª Guerra, quando as negociações se concentravam em reduzir tarifas. À medida que elas baixavam por todos os lados, o comércio se expandia e cada país podia desenvolver os setores em que era mais forte e, por conseguinte, os níveis de vida aumentavam. Alguns empregos seriam perdidos, mas novos seriam criados.

Hoje, o propósito dos acordos comerciais é diferente. As tarifas em todo o mundo já são baixas. O foco mudou para "barreiras não tarifárias" e a mais importante delas, para os interesses corporativos que impulsionam os acordos, são as regulamentações. Corporações multinacionais imensas se queixam de que leis inconsistentes encarecem os negócios. No entanto, a maioria deles, apesar de

imperfeitos, existe por uma razão: proteger trabalhadores, consumidores, a economia e o meio ambiente.

Além disso, muitas vezes, essas leis foram criadas por governos atendendo a cobranças democráticas de seus cidadãos. Os novos promotores de acordos comerciais, eufemisticamente, alegam que estão buscando apenas uma harmonização ao fortalecer leis segundo os mais altos padrões em toda parte. No entanto, quando corporações pedem harmonização, o que elas realmente querem dizer é uma "corrida para o abismo".

Corporações de todas as partes poderão perfeitamente concordar que a eliminação de leis será boa para os lucros corporativos. Haveria, contudo, alguns grandes perdedores - a saber, o restante de nós.

Por isso tudo, é especialmente arriscado deixar as negociações comerciais transcorrerem em segredo. Em todo o mundo, ministros do Comércio são cooptados por interesses corporativos e financeiros. E quando as negociações são secretas, não há como o processo democrático exercer a fiscalização necessária para impor limites aos efeitos negativos dos acordos.

O sigilo poderia ser suficiente para causar uma controvérsia significativa sobre a TPP. O que sabemos de seus particulares só a torna menos palatável. Um dos piores aspectos é que ela permite que corporações busquem indenização num tribunal internacional, e não somente para expropriações injustas, mas também por alegados lucros cessantes potenciais como resultado de regulamentação.

Fracasso. Não se trata apenas um problema teórico. A Philip Morris já tentou essa tática contra o Uruguai, alegando que as leis antitabagistas do país, que mereceram elogios da Organização Mundial de Saúde, prejudicaram injustamente seus lucros ao violarem um tratado de comércio bilateral entre a Suíça e o Uruguai. Neste sentido, os acordos comerciais recentes lembram as Guerras do Ópio, em que potências ocidentais exigiram, e conseguiram, que a China se mantivesse aberta ao ópio porque o viam como vital para corrigir um possível desequilíbrio comercial de grande porte. Disposições já incorporadas em outros acordos comerciais estão sendo usadas em outros lugares para solapar leis ambientais e outras.

Países em desenvolvimento pagam um alto preço por concordar com essas disposições, mas as evidências de que eles obtêm mais investimentos em troca são raras. E, embora esses países sejam as vítimas mais evidentes, a mesma questão se aplica aos EUA. Corporações americanas poderiam concretamente criar uma subsidiária em algum país da orla do Pacífico, investir nos EUA por intermédio dessa subsidiária e depois agir contra o governo americano - obtendo direitos como empresa "estrangeira" que não teriam como empresa americana. De novo, não se trata apenas de uma possibilidade: há evidências de que empresas estão optando por canalizar seu dinheiro para diferentes países com base em onde sua posição legal em relação ao governo é mais forte.

A despeito disso tudo, há quem defenda apaixonadamente a TPP e acordos afins, incluindo muitos economistas. O que torna esse apoio possível é a teoria econômica espúria, desmascarada, que permaneceu em circulação sobretudo porque serve aos interesses dos mais ricos.

O livre comércio foi um princípio central da economia nos primeiros tempos da disciplina. Sim, sempre há vencedores e perdedores, afirmava a teoria, mas os vencedores sempre podem compensar os perdedores, de modo que o livre comércio (ou mesmo o comércio mais livre) é um jogo em que todos saem ganhando. Esta conclusão, infelizmente, está baseada em numerosos pressupostos, muitos dos quais estão simplesmente errados.

As teorias mais antigas, por exemplo, simplesmente ignoravam o risco e supunham que os trabalhadores mudariam sem intervalo de um emprego para outro. Supunha-se que a economia estava em pleno emprego, de modo que os trabalhadores desalojados pela globalização rapidamente se moveriam de setores de menor produtividade (que haviam prosperado simplesmente porque a competição estrangeira era contida por tarifas e outras restrições comerciais) para os de maior produtividade. No entanto, quando há um alto nível de desemprego e, em especial, quando uma grande porcentagem de desempregados está sem trabalho há muito tempo (como é caso agora), não pode haver essa complacência.

Hoje, há 20 milhões de americanos que gostariam de ter um emprego em tempo integral, mas não conseguem. Uma das razões para estarmos em tão péssimo estado é que gerimos mal a globalização. Nossas políticas econômicas encorajam a terceirização de empregos: bens produzidos no exterior com mão de obra barata podem ser trazidos com baixo custo para os EUA. Assim, os trabalhadores americanos compreendem que têm de competir com os do exterior e seu poder de barganha fica enfraquecido. Essa é uma das razões pelas quais a renda média real de trabalhadores do sexo masculino em tempo integral é menor do que há 40 anos.

Os críticos da TPP são numerosos porque tanto o processo como a teoria que o embasa são um fracasso. A oposição não prosperou apenas nos EUA, mas também na Ásia, onde as negociações estagnaram. E isto me traz ao segundo ponto que repetidamente enfatizei: a economia redistributiva é um mito. As corporações que se enriquecerem - como a TPP permitiria - não ajudarão necessariamente os do meio, para não falar dos de baixo.

TRADUÇÃO DE CELSO PACIORNIK