



Direitos Trabalhistas, Sindicatos e Integração Regional no Mercosul

**grupo de trabalho do setor
água, energia e gás da ISP / Cone Sul / Brasil**



Direitos Trabalhistas, Sindicatos e Integração Regional no Mercosul

**grupo de trabalho do setor água,
energia e gás da ISP / Cone Sul / Brasil**



EXPEDIENTE

Publicação da Internacional dos Serviços Públicos (ISP)

Presidenta: Ylva Thörn

Secretário geral: Hans Engelberts

Secretário regional: Cameron Duncan

Secretário sub-regional Brasil: Jocelio Drummond

Secretária sub-regional Cone Sul: Veronica Prado

Revisão: Giuliano Saneh

Criação e Diagramação: Inform

Produção gráfica: Inform

Tiragem: 1.500

Essa publicação surge a partir do Seminário "Direitos Trabalhistas, Sindicatos e Integração Regional no Mercosul dos Serviços de Distribuição – Água, Energia Elétrica e Gás", organizado pela ISP com o apoio da Fundação Friedrich Ebert/Ildes.

ÍNDICE

TEXTO 1

MULTINACIONAIS DA ÁGUA EM RETIRADA – A SUEZ RETIRA INVESTIMENTOS

1	PREFÁCIO	7
2	INTRODUÇÃO	7
3	AS DECISÕES DA SUEZ	8
	3.1 Vendendo ativos	8
	3.2 Redução de Custos	8
	3.3 Investimentos restritos ao fluxo de caixa	8
	3.4 Reestruturação	9
	3.5 Foco na Europa e América do Norte, não nos países em desenvolvimento	10
	3.6 ‘Preparando-se para partir’	10
4	O CONTEXTO	11
	4.1 Argentina – as perdas continuam	11
	4.2 Saída de Manila	11
	4.3 A crise por contrato em Atlanta	11
	4.4 Protestos em Jacarta e Marrocos	12
	4.5 Confiança no Banco de Desenvolvimento Público no Brasil	12
5	OUTRAS EMPRESAS	13
	5.1 SAUR – Exige garantias e subsídios	13
	5.2 Vivendi – Uso do financiamento de dívida	13
6	CONCLUSÕES - OS NEGÓCIOS NÃO SÃO MAIS COMO ANTES	13

TEXTO 2

EMPRESAS MULTINACIONAIS, ACORDOS INTERNACIONAIS E GLOBALIZAÇÃO NO SETOR DE ÁGUA E DE ENERGIA

1	INTRODUÇÃO	17
2	ACORDOS INTERNACIONAIS E POLÍTICAS GLOBAIS	17
	2.1 As políticas das IFI’s e das agências do Banco Mundial: CFI, MIGA, ICSID	17
	2.2 Acordos comerciais: GATS, ALCA, etc.	18
	2.2.1 GATS	18
	2.2.2 Acordos comerciais regionais: Mercosul, NAFTA, ALCA	19
	2.2.3 Tratado de Energia (ECT)	19
	2.3 Utilizando a estrutura: os pedidos do GATS da UE e a Iniciativa da Água da UE	19

3 EMPRESAS MULTINACIONAIS DE ÁGUA	20
3.1 Suez	20
3.1.1 Veolia (ex-Vivendi)	21
3.2 Thames Water	21
3.3 SAUR – exigência de garantias e subsídios	22
3.4 IWL – rápida extração de lucros	22
4 MULTINACIONAIS DA ENERGIA.....	23
4.1 Recuo das companhias norte-americanas	23
4.2 Outras companhias de eletricidade	23
4.2.1 Duas companhias dos EUA: AES e AEP	24
5 RESISTÊNCIA POLÍTICA.....	25
5.1 Resistência pública à privatização	25
5.2 Campanhas contra a privatização da água	26
5.3 Campanhas contra a privatização de energia	26
6 IFIS E AS REAÇÕES DA POLÍTICA DO DOADOR	26
6.1 Principais fatores: recuos das MNCs, resistência política, MDGs	26
6.2 Garantias e subsídios financeiros para multinacionais	27
6.3 Reconhecimento do setor público	27
6.4 O Retorno da Energia Hidroelétrica	28
7 COMENTÁRIOS: ALGUMAS QUESTÕES ESTRATÉGICAS	28
7.1 Fraquezas Relativas	28
7.2 O impacto das campanhas locais	28
7.3 O impacto das campanhas globais	28
7.4 Fortalecimento das organizações de empregadores do setor público: água, energia	29
7.5 Alternativas do setor público: global, local, PUPs	29
7.6 Alternativas do setor público: financiamento e investimentos	30
8 GRÁFICOS	31
Gráfico A Volatilidade dos investimentos do setor privado	31
Gráfico B Investimento Estrangeiro, privado e público em países em desenvolvimento	31
Gráfico C América Latina: Endurecimento do comportamento contra a privatização (1998-2000)	32
9 TABELAS.....	33
Tabela 1 Distribuidoras Privatizadas no Brasil	33
Tabela 2 Empresas do setor elétrico no Brasil: privatização e posterior venda	33
Tabela 3 Brasil: usinas de geração de energia vendidas	34
Tabela 4 Campanhas contra a privatização da água	34
Tabela 5 Campanhas contra a privatização da energia	35
CONSIDERAÇÕES FINAIS	37
RELATÓRIO INTERNO DA ISP	41

TEXTO 1

MULTINACIONAIS DA ÁGUA EM RETIRADA – A SUEZ RETIRA INVESTIMENTOS

David Hall

PSIRU, Universidade de Greenwich* - d.j.hall@gre.ac.uk

Janeiro 2003

Este trabalho foi elaborado pela Public Services International
(PSI - www.world-psi.org) para ser apresentado no Fórum
Social Mundial, Porto Alegre Janeiro, 2003

*Agradecimento aos colegas do PSIRU Emanuele Lobina e Robin De la Motte pelos comentários valiosos e sugestões

1 PREFÁCIO

Os recentes acontecimentos no setor da água apontam para uma nova direção da política internacional. As maiores empresas de água estão reconhecendo que não podem fazer dinheiro através das populações pobres e, por isso, não podem fornecer-lhes os serviços. A confiança das instituições internacionais na capacidade destas empresas multinacionais de fornecer serviços de água está se tornando a cada dia menos sustentável. Entretanto, será que esta realidade refletirá nas políticas de água nacionais e internacionais?

Os elaboradores das políticas terão que fazer escolhas importantes nos próximos meses. Será que os especialistas em água, que estão se preparando para o Fórum da Água em Kioto, continuarão a desenvolver mecanismos que facilitem e até mesmo impõem o controle privado dos serviços de água? Desta forma, será que o Comitê de Finança da Água de Camdessus, patrocinado pela Parceria Global da Água e pelo Conselho Mundial da Água, vai desenvolver novos mecanismos que reduzam o risco corporativo e garantam os lucros das empresas? Será que a Iniciativa da União Européia sobre a Água conseguirá desenvolver diretrizes e princípios para facilitar os PPPs?

Ou então, será que reconhecerão as fraquezas destas políticas e modificarão o curso da política internacional sobre a água? Será que aceitarão o desafio e, a partir disto, desenvolverão mecanismos que sistematicamente apoiem os sistemas públicos de água, incluindo apoio financeiro, suporte técnico e gestão?

Em parte, a resposta está sendo fornecida pelas corporações de água que dominam a arena da política internacional. Estas empresas estão requisitando níveis tão altos de proteção e garantia de lucros, que estão minan-

do a razão principal de possuírem participação no setor privado (ou “parcerias”), que é a disposição ao risco e à competição.

Este trabalho examina algumas das atividades recentes destas empresas multinacionais de água e as implicações óbvias das políticas para todos aqueles envolvidos com o setor da água.

Nós recomendamos que funcionários públicos e cidadãos avaliem a viabilidade das atuais concessões fornecidas a estas empresas de água multinacionais e que desenvolvam a opinião pública a respeito de como preferem o fornecimento de seus serviços de água. Esta questão é particularmente urgente para os cidadãos da Argentina, Filipinas, Indonésia e Atlanta nos Estados Unidos.

David Boys
Serviços Públicos Internacionais

2 INTRODUÇÃO

Em janeiro de 2003, o grupo multinacional Suez tomou uma série de decisões a respeito da reestruturação de sua dívida, sua estrutura divisional e a sua futura estratégia. A consequência é que a empresa está se retirando das operações de água nos países em desenvolvimento, incluindo uma redução de 1/3 em seus atuais investimentos. Estas decisões se situam em um contexto de reveses financeiros e políticos nos negócios da Suez-Ondeo em todo o mundo, inclusive nos Estados Unidos. Estas decisões também afirmam que a Suez está preparada para se retirar de algumas de suas várias concessões. As outras gigantes francesas Vivendi e SAUR já indicaram reservas em investir em serviços de água nos países em desenvolvimento.

A retirada da Suez se apresenta como um grande problema para as estratégias financeiras

do Banco Mundial, do painel de Camdessus a respeito de financiamento de água e da Iniciativa da Água da União Européia. Estes órgãos enfatizam que o crescimento do financiamento deve se dar através da extensão do envolvimento no setor privado.

3 AS DECISÕES DA SUEZ

No dia 9 de janeiro de 2003, a Suez anunciou um “plano de ação” de cinco tópicos para 2003 – 2004¹.

- Redução da dívida, principalmente através da venda de ativos existentes;
- Redução de custos;
- Novos investimentos para ser financiados a partir do fluxo de caixa, de forma que os novos investimentos anuais reduzirão de €8 bilhões para €4 bilhões;
- Reorganização, incluindo a fusão do gerenciamento de água e resíduos em uma divisão do setor público e uma divisão do setor privado;
- Redução de um terço da sua exposição nos países em desenvolvimento;

Todas estas decisões significam que a Suez não só vai parar com a sua expansão de concessões de serviços de água nos países em desenvolvimento, como também reduzirá as suas atividades e investimentos existentes atualmente.

3.1 Vendendo ativos

A Suez continuará a vender ativos nos “setores menos importantes” da empresa, como por exemplo construção, mas também venderá os

negócios internacionais que não estiverem gerando lucros suficientes atualmente ou que sejam considerados como negócios de risco. Os ativos remanescentes estarão em *“atividades que ofereçam uma melhor razão entre risco/retorno e que aumentem a geração de dinheiro.”*

Os riscos envolvidos nos projetos nos países em desenvolvimento foram sem dúvida, reavaliados em vista dos eventos na Argentina e nas Filipinas. Os negócios em países em desenvolvimento serão vistos como sendo mais arriscados. Considerando que concessões de água a longo prazo não geram lucros rápidos, é prudente presumir que as operações de água da Suez, existentes nos países em desenvolvimento, possuem grandes chances de serem vendidas.

3.2 Redução de Custos

De acordo com a Suez, a empresa já tinha planos de reduzir custos de até €500 milhões em 2003 e €100 milhões em 2004. O grupo agora pretende reduzir ainda mais nestes dois anos. Uma fonte destas reduções de custos será a fusão das sedes das empresas Suez, Tractebel e SGB em uma sede única com um escritório em Paris e um em Bruxelas.

3.3 Investimentos restritos ao fluxo de caixa

A empresa está adotando critérios de investimento mais restritos. Uma das mudanças será na avaliação de risco, onde a empresa diz que será favorável a “financiamento isento de risco de moeda”. Esta medida é certamente uma

¹ SUEZ introduz o seu plano de ação de 2003-2004: novos focos, redução de dívida, aumentar lucratividade Paris, 9 de January, 2003 www.suez.com

resposta às crises na Argentina e em Manila (veja abaixo) onde a empresa sofreu com a exposição ao risco da moeda nacional.

A meta de estar “isento” de risco em relação à moeda, significa que poucos projetos em países em desenvolvimento serão selecionados para investimento. A concessão de Águas Argentinas aproveitou-se de uma teórica proteção do risco da moeda devido a “dolarização” dos seus preços. Mas, esta medida provou ser irreal. É difícil pensar em uma forma de garantia contra os riscos das moedas nacionais. É importante perceber que o risco da moeda não pode ser completamente abolido – o que a Suez na verdade está dizendo é que alguém deve assumir este risco no seu lugar. Caso contrário, ela não fará os investimentos.

Outra mudança na estratégia corporativa da Suez é a adoção de critérios que favoreçam **“os projetos que gerem o mais rápido fluxo de caixa”**. Esta medida exclui concessões de água a longo prazo, pois estas possuem um perfil de gerar lucros nos anos posteriores ao início do contrato.

Finalmente, espera-se que os projetos possam financiar todos os seus **investimentos a partir de seus próprios fluxos de caixa**. No futuro, os lucros não serão redistribuídos no grupo e não serão feitos investimentos a não ser que tenham o apoio dos lucros do próprio projeto.

Isto vai criar problemas para as concessões de água, que geralmente requerem investimentos significativos antes mesmo dos lucros serem alcançados. Também implica que as políticas de preço da Suez tentarão a plena recuperação de custo, incluindo os custos dos

investimentos – esta política, já se sabe, é irrealista e inalcançável nas comunidades pobres dos países em desenvolvimento². A Suez continuará a restringir as concessões ao arrecadar dinheiro através de financiamento de projeto, o qual está seguro na receita do projeto em si – e não financiamento corporativo baseado nos ativos da empresa. Isto aumenta o custo do financiamento.

3.4 Reestruturação

Os departamentos da Suez que trabalham com energia e água e resíduos estão sendo reestruturados, mudança esta que foi anunciada em 2002. Na parte de energia, envolve a integração da empresa elétrica belga Electrabel na sua estrutura, tornando-a a principal dentre as operações de energia e de gás, as quais atualmente estão contidas em dois departamentos – um que trabalha com a Europa (Europa Gás e Eletricidade – EGE) e outro que atua com o resto do mundo (Internacional Gás e Eletricidade - EGI).

O departamento de água – previamente conhecido como Ondeo, e antes disso Lyonnaise des Eaux – está atualmente junto com o departamento de gerenciamento de resíduos, anteriormente conhecido como SITA. As operações combinadas são, então, separadas caso o cliente seja uma empresa pública – (Serviços Locais Ambientais Suez – SLAS) ou uma empresa privada (Serviços Industriais Ambientais Suez – SIAS). Esta é uma mudança surpreendente, na medida em que a SITA goza de reconhecimento global e porque a Ondeo havia adotado este nome para suas operações com água apenas alguns anos atrás³.

² Para mais detalhes veja o relatório PSIRU sobre ‘Water Multinationals 2002’ Agosto 2002 <http://www.psiru.org/reports/2002-08-W-MNCs.doc>

³ Apenas a China está excluída de todas estas estruturas: há uma divisão integrada especial para a China, cobrindo todos setores e sub-setores.

3.5 Foco na Europa e América do Norte, não nos países em desenvolvimento

A parte final da estratégia afirma que o grupo se “concentrará” nos mercados mais “sólidos” da Europa e da América do Norte. Para os países em desenvolvimento a estratégia é não fazer novos investimentos e reduzir os investimentos existentes em um terço até 2005: “A exposição da Suez nos países emergentes, medida pelo capital empregado, será reduzida em pelo menos um terço.”

Esta é uma grande reviravolta da Suez, que lidera o movimento de globalização das operações privadas de água, e declara que a missão de levar água até os pobres faz parte do comprometimento da sua empresa. Cria-se uma dificuldade para o Banco Mundial e outros institutos de financiamento, pois suas estratégias para o setor de água dependem do aumento dos investimentos e da participação das multinacionais.

3.6 ‘Preparando-se para partir’

A apresentação feita pela presidente da Suez, Gérard Mestrallet, é ainda mais direta a respeito da abordagem aos países em desenvolvimento:

- “reduzir investimentos,
- congelar financiamento em moedas fortes
- e, com instituições multilaterais, aperfeiçoar os procedimentos de intervenção

- garantir que as concessões concedidas às empresas públicas e parcerias sigam as regras estabelecidas, caso contrário, preparar-se para partir”.⁴

As últimas duas cláusulas, em especial, salientam as condições do grupo para com qualquer operação continuada nos países em desenvolvimento. As instituições multilaterais, como por exemplo os bancos de desenvolvimento e o FMI, devem aperfeiçoar os seus procedimentos de intervenção que protegerão as multinacionais como a Suez dos riscos políticos e monetários experienciados na Argentina e nas Filipinas. Na prática, lucros futuros dolarizados devem estar garantidos, ou a Suez não investirá⁵.

A última afirmação é uma reviravolta contundente das afirmações feitas pela Suez anteriormente em relação aos países em desenvolvimento – por exemplo: que permanecerá na Argentina durante os tempos difíceis para proteger a sua credibilidade futura. Entretanto, a empresa fracassou ao tentar forçar a dolarização na Argentina e em Manila, o seu parceiro local teve problemas com o repagamento de suas dívidas. O que Mestrallet está na verdade afirmando é que no futuro, dentro destas circunstâncias, a Suez estará se preparando para partir – abandonar a cidade ou o país e os seus contratos de água (Manila é o primeiro exemplo desta política em ação). Esta nova **estratégia de partida** pode se ampliar. Como se viu na Argentina, até mesmo as maiores cláusulas de proteção podem desaparecer durante uma crise.

⁴ Suez 2003-2004 Plano de ação http://www.suez.com/documents/english/print_VA_010903.pdf

⁵ O modelo aqui é a ação pela MIGA, a agência de investimento do Banco Mundial, a qual deu o aval a um dos projetos da Enron na Indonésia. Quando a moeda e a ditadura na Indonésia entraram em colapso em 1998, o projeto da Enron não pode ser continuado: então, a MIGA pagou a Enron compensação total de \$15m para os seus investimentos, e agora o recuperou forçando o governo da Indonésia a pagar para a Enron um seguro como condição para cobrir futuros investimentos na Indonésia. FT Energy Newsletters – Poder na Ásia 6 de Março, 2001 Indonésia/Finança: MIGA restaura os riscos dos envolvidos.

4 O CONTEXTO

4.1 Argentina – as perdas continuam

O maior fator influenciando a Suez deve ser o colapso da economia da Argentina, e com ele a viabilidade econômica de numerosas concessões de água privatizada pela Suez e suas subsidiárias. Em 2002, a Suez deu baixa de quinhentos milhões de dólares devidos à Argentina, e a crise custou à Suez mais de 8% de seus negócios de água internacionais. A empresa está engajada em tentar persuadir o governo Argentino a assumir essas perdas. Cláusulas contratuais tinham permitido que a Suez conectasse os preços em Buenos Aires ao dólar americano, mas a crise acabou com essa dolarização⁶.

4.2 Saída de Manila

A subsidiária da Suez Maynilad Water anunciou que está **abandonando a sua concessão** no oeste de Manila, nas Filipinas. A parceira da Suez na Maynilad Water é a Benpres, uma das empresas locais que domina grande parte da economia filipina. A concessão foi dada em 1995, mas foi afetada pelo colapso monetário ocorrido 2 anos depois. A Suez e a sua parceira tentaram impor aumentos de preço e depois pararam de pagar ao regulador as taxas necessárias como uma forma de restaurar os lucros. Em dezembro de 2002, a Maynilad disse que estava abandonando a concessão e pedia 303 milhões de compensação por todo o investimento que havia feito⁷.

Esta é a primeira vez que a Suez abandonou abertamente uma concessão de água. Anteriormente, especialmente no contexto da Argentina, ela dizia que permaneceria no país mesmo nos momentos mais difíceis, para demonstrar o seu comprometimento com o serviço local. A saída de Manila pode, então, ser considerada como o primeiro exemplo da nova política de “preparando-se para sair”.

4.3 A crise por contrato em Atlanta

A Suez deve estar muito preocupada, pois está a um passo de perder um de seus maiores contratos em um mercado considerado seguro, os Estados Unidos. A cidade de Atlanta, Geórgia, privatizou a sua água em 1999 à empresa United Water Resources (UWR), a subsidiária norte-americana da Suez, prometendo uma economia anual de 20 milhões, que permitiria a redução da taxa de esgoto. Mas uma auditoria da cidade mostrou que “mesmo uma economia no valor substancial de 10 milhões por ano não era a metade do prometido. E aquele dinheiro acabou subsidiando operações gerais do governo e não reduzindo a taxa de esgoto”. Mais surpreendentemente, as auditorias mostraram que a UWR “falhou na coleta de 33 milhões... e a empresa também pediu por um aumento de 4 milhões por ano”⁸. Em 23 de janeiro de 2003, de acordo com o jornal local: “Atlanta e o seu fornecedor de água privado esperam chegar a um acordo até sexta-feira para retirada da firma sem que seja despedida. De qualquer forma, a cidade parece estar a um

⁶ Suez press release 31 Julho 2002; Global businesses – primeira metade da receitas mais de 9.1%. Para mais detalhes sobre a Argentina veja o relatório da PSIRU sobre ‘Water Multinationals 2002’ Agosto 2002 <http://www.psiru.org/reports/2002-08-W-MNCs.doc>

⁷ Veja para exemplo “Maynilad – A losing proposition from the start?” Business World Manila, Filipinas | Quinta-feira, 19 de Dezembro, 2002

⁸ The Atlanta Journal and Constitution 22 de janeiro, 2003 Auditoria da água mostra que objetivos não foram cumpridos

passo de finalizar o relacionamento com a United Water e com 4 anos de gerenciamento privado do sistema de água da cidade... qualquer acordo para terminar o controle privado exigirá que a empresa e Atlanta admitam que houve fracasso no maior contrato de privatização de água já feito na América”⁹. As últimas notícias afirmam que o contrato de concessão foi terminado. Ainda não se sabe o que o substituirá.

4.4 Protestos em Jacarta e Marrocos

O contrato da Suez, que cobre metade de Jacarta, Indonésia (Thames possui a outra metade), continua a atrair oposição e protesto, cinco anos após a sua concessão pelo então presidente Suharto. A Suez havia formado uma parceria de água com um dos comparsas de Suharto, com objetivo de ganhar esse contrato¹⁰. A oposição à privatização da água de Jacarta foi revivida no contexto de uma nova medida do atual governo da Indonésia, que visa permitir a privatização da água em todo o país. Grupos ambientais estão organizando protestos, argumentando que os efeitos nocivos já podem ser vistos em Jacarta, onde “apesar da entrada de duas empresas estrangeiras, o povo ainda reclama da qualidade da água, assim como dos cortes do abastecimento... as duas empresas falharam na tentativa de expandir suas redes, argumentando que a administração da cidade havia aumentado as taxas da água em apenas uma fração da quantidade que havia sido requisitada”¹¹. Em 22 de janeiro de 2003, centenas de estudantes

protestaram contra o governo de Megawati Sukarno, exigindo o cancelamento dos aumentos de preços e o fim dos planos de privatização, inclusive da água¹².

No Marrocos, a Suez está tentando sustentar a sua imagem, na medida em que novos contratos de energia serão apresentados a cinco cidades nos próximos meses. O problema da Suez é que ela já possui um contrato de abastecimento de água e energia para mais de 500 mil lares em Casablanca, mas isto não serve como um bom exemplo: “a empresa foi criticada por muitos meses, acusada de falta de transparência nos acordos com as autoridades municipais. Também houve reclamações sobre o rápido aumento das cobranças nas taxas, que afetou principalmente os lares”.¹³

4.5 Confiança no Banco de Desenvolvimento Público no Brasil

A política da Suez está preocupada com a proteção e garantia da lucratividade de seus próprios investimentos. Entretanto, continua pronta para usar o financiamento de dívida fornecido pelos bancos de desenvolvimento nacionais e internacionais. No Brasil, por exemplo, recentemente recebeu um empréstimo de U\$ 19 milhões do BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – para a sua subsidiária de água *Águas do Amazonas*, a qual possui uma concessão de 30 anos em Manaus. As multinacionais da água contam com os bancos de desenvolvimento para fi-

⁹ The Atlanta Journal and Constitution 23 de janeiro, 2003 Atlanta Próximo ao término de contrato com empresa de água privada

¹⁰ Um breve resumo é fornecido em Privatização dos Abastecimentos e Água em Dez Cidades Asiáticas – Uma Pesquisa de A. C. McIntosh e C.E. Yniguez para Banco Asiático de Desenvolvimento Janeiro, 2000

¹¹ Jakarta Post 21 Janeiro 2003

¹² Agence France Presse 22/01/2003 Estudantes da Indonésia protestam contra Megawati

¹³ Le Figaro December 26, 2002 Suez Soigne Son Image De Marque A Casablanca

nanciar as suas operações, mas as novas políticas da Suez podem significar que as suas concessões estão, atualmente, totalmente dependentes do financiamento de dívida desses bancos, tal como o BNDES, e de qualquer superávit que a Suez possa extrair das cobranças pelo uso da água¹⁴.

5 OUTRAS EMPRESAS

5.1 SAUR – Exige garantias e subsídios

A SAUR, terceira multinacional francesa, já há algum tempo está incerta em como e se deve continuar a privatizar a água nos países em desenvolvimento. O presidente da empresa expressou sérias dúvidas a respeito da viabilidade do fornecimento privado da água com fins lucrativos nos países em desenvolvimento, e disse ao Banco Mundial, durante uma apresentação em 2002, que “... doações e empréstimos são inevitáveis para dar conta dos níveis de investimento necessários... a dependência considerável do crescimento do setor da água no mundo em desenvolvimento vai de encontro aos subsídios”.¹⁵ Nos últimos dois anos, a SAUR se retirou de um contrato em Moçambique, insistiu na renegociação de um contrato na África do Sul e suspendeu um contrato planejado no Zimbábue.¹⁶

5.2 Vivendi – Uso do financiamento de dívida

A Vivendi tem expressado dúvidas semelhantes a respeito da viabilidade financeira de servir aos pobres nos países em desenvolvimento, onde as exigências de baixo risco e lucratividade limitam os investimentos às “grandes cidades onde o PIB/capita não seja muito baixo.” As perspectivas de lucro dependem ou “das receitas garantidas e suficientes dos usuários do serviço” – o que exclui os pobres – ou das garantias do governo de pagamento pelo serviço, ou seja, de subsídios.¹⁷

A Vivendi está buscando uma política de minimização da sua exposição ao risco, até mesmo na Europa, através de veículos financeiros que usam a dívida como uma forma de financiamento, com apenas uma “pequena fatia” de igualdade. Um exemplo é a sua complexa licitação pela Southern Water no Reino Unido¹⁸; outro, o seu uso de intermediários financeiros na tomada do sistema de água Zlin, na República Tcheca.¹⁹

6 CONCLUSÕES - OS NEGÓCIOS NÃO SÃO MAIS COMO ANTES

A Suez aprendeu, pela sua própria experiência, que os antigos modelos de lucro para a privatização de água nos países em desenvol-

¹⁴ Business News Americas January 7, 2003 Bndes Aprova Us \$ 19mn Para Aguas Do Amazonas

¹⁵ ‘É o negócio da água realmente um negócio?’ Mr J.F.Talbot, Presidente da Saur Banco Internacional da Água e série de palestras sobre saneamento 13 Fevereiro 2002 <http://www.worldbank.org/wbi/B-SPAN/docs/SAUR.pdf>

¹⁶ Para mais detalhes veja relatório do PSIRU sobre ‘Water Multinationals 2002’ Agosto 2002 <http://www.psiru.org/reports/2002-08-W-MNCs.doc> ; e o relatório sobre a privatização da água na África Sub-Sahara www.psiru.org/reports/2002-06-W-Africa.doc

¹⁷ Marie-Marguerite Bourbigot & Yves Picaud, Vivendi Water, ‘Parceria Pública-Privada (PPP) para Serviços de Água Municipais’ Conferência Regional sobre a Reforma do setor de Abastecimento de Água e Saneamento na África, Fevereiro 2001, Kampala Uganda

¹⁸ Relatório da Comissão de Competição: “Vivendi Water UK PLC and First Aqua (JVCo) Limited” 08/11/02 <http://www.competition-commission.org.uk/reports/472vivendi.htm#summary> ,

¹⁹ Veja trabalho do PSIRU sobre a água na Europa central e do leste, janeiro de 2003.

vimento não são sustentáveis. A SAUR também havia chegado a esta conclusão, e a Vivendi também está restringindo seus investimentos. É importante que governos, bancos de desenvolvimento, doadores e organizações comunitárias, preocupadas com a questão da água reconheçam estes fatos. Não é possível continuar a fazer política com as suposições dos anos 90, quando as concessões de Buenos Aires e Manila estão em colapso e a Suez afirma que precisa “se retirar”. Os negócios com a água já não são feitos da mesma forma com as multinacionais. Estas estão atualmente preparadas para abandonar os contratos de concessão que não garantam as novas exigências por segurança para os seus investimentos.

As comunidades, os governos e autoridades públicas nas quais ainda existem concessões com as multinacionais, especialmente com a Suez, devem iniciar uma revisão dessas concessões e identificar as melhores opções a partir da perspectiva local.

Os requisitos estabelecidos pela Suez para seus futuros investimentos em países em desenvolvimento são extremamente exigentes. A empresa está exigindo garantias para seus investimentos contra todas as formas de risco e também que todas suas operações – não apenas contratos futuros – gerem o dinheiro para todos os seus investimentos. Isto é uma impossibilidade para os pobres e, por isso, as empresas – explicitamente no caso da SAUR – estão

exigindo subsídios e garantias dos bancos de desenvolvimento como uma pré-condição para conectar os pobres. Isto é o contrário da retórica que a Suez empregou no passado: que as empresas podem conectar os pobres. Desafia as várias razões que envolvem o setor privado nos serviços públicos essenciais – a capacidade de risco, de entrar com seu próprio capital e de fornecer “os benefícios” da competição. Da maneira como está, as multinacionais são incapazes de preencher esses requisitos.

É bastante irrealista desenvolver planos para o financiamento da extensão de água ao mundo dos pobres, baseado na presunção que investimento adicional pode ser alavancado através das multinacionais. O oposto é agora o caso: a Suez está reduzindo seus investimentos em 33%. Isto é especialmente importante para o painel liderado por Michael Camdessus, ex-presidente do FMI, o qual está atualmente preparando um relatório sobre o financiamento da água para o Fórum da Água de Kioto, e o qual está encorajando e apoiando o financiamento privado; a Iniciativa da Água da União Européia, a qual está sendo projetada com base na ajuda que deve ser canalizada para alavancar o investimento das multinacionais; e o Banco Mundial, cuja estratégia de desenvolvimento do setor privado nos setores de infra-estrutura, incluindo a água, está estruturado no uso de “ajuda – baseada – no resultado” através do subsídio dos usuários finais às concessões privadas.

TEXTO 2

EMPRESAS MULTINACIONAIS, ACORDOS INTERNACIONAIS E GLOBALIZAÇÃO NO SETOR DE ÁGUA E DE ENERGIA

David Hall

PSIRU, Universidade de Greenwich - d.j.hall@gre.ac.uk

Junho 2003

Este trabalho foi requisitado pela Internacional de Serviços Públicos (PSI) para o seminário da PSI em São Paulo em junho de 2003: Seminário “Direitos Trabalhistas, Sindicatos e Integração Regional no Mercosul - Serviços de Distribuição - Água, Energia Elétrica e Gás”

1 INTRODUÇÃO

Esse trabalho examina o contexto global da privatização e a reestruturação dos setores de água e energia na América latina. Desde 1990, o desenvolvimento desses setores vem sendo levado a frente por políticas de privatização, conduzidas por empresas multinacionais (MNCs) e pelas instituições financeiras internacionais (IFIs), principalmente pelo Banco Mundial (BM) e pelo Fundo Monetário Internacional (FMI).

Agora as normas de novos acordos comerciais acrescentam uma pressão extra para esse processo de globalização, ao forçar uma abertura generalizada de mercados para serviços públicos, incluindo energia e água. Isto inclui os acordos globais – o Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços (GATS) da Organização Mundial do Comércio (OMC) – e as normas de acordos comerciais regionais existentes e propostos, tais como a Área de Livre Comércio das Américas (ALCA).

Entretanto, a privatização de tais setores esbarrou em problemas econômicos e políticos. As multinacionais têm sido incapazes de manter o nível esperado de lucro produzido com esses serviços, e incapazes de evitar algumas das conseqüências das desvalorizações da moeda e crises econômicas. Também tem sido observada ampla resistência política à privatização, que se manifestou em campanhas locais, nacionais e globais, levando ao desenvolvimento de políticas alternativas.

Esse trabalho examina os seguintes elementos da situação atual:

- Acordos comerciais internacionais e o papel das IFIs
- O comportamento das MNCs e suas novas exigências
- A resistência política à privatização nos setores de água e energia
- As questões estratégicas enfrentadas por sindicatos de classes operárias e outros

2 ACORDOS INTERNACIONAIS E POLÍTICAS GLOBAIS

2.1 As políticas das IFI's e das agências do Banco Mundial: CFI, MIGA, ICSID

A principal força de acionamento da privatização de serviços nos países em desenvolvimento tem sido as políticas do FMI e do Banco Mundial. O FMI impôs condições para a reestruturação econômica, fazendo com que os países tivessem que reduzir seus gastos no setor público e nos empréstimos tomados, e estender a privatização e a comercialização para setores tais como energia e água. O Banco Mundial, e outros bancos de desenvolvimento tais como o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), também vincularam projetos, concessões e empréstimos à reestruturação que envolve o setor privado, quase que invariavelmente as MNCs.

O papel do Banco Mundial vai além de empréstimos condicionais. O banco desenvolveu políticas para água e energia, e para o papel do setor privado, que se tornaram extremamente influentes para esses países, principalmente aqueles que requerem verbas ou empréstimos.ⁱ

ⁱ Para uma visão mais detalhada do papel do Banco Mundial e uma crítica a sua estratégia de desenvolvimento do setor privado, veja: "PSIRU Submission to the UK Committee on International Development: Privatisation of Basic Services - Concerns about donor policies" Novembro 2002 <http://www.psiru.org/reports/2002-11-WB-idc.doc>

Também desenvolveu agências especializadas que são cada vez mais importantes no apoio aos processos de globalização e privatização.

Essas agências incluem:

- A Corporação Financeira Internacional (IFC www.ifc.org): essa filial do Banco Mundial dedica-se a realizar investimentos em ações em projetos do setor privado, e portanto por definição pode investir apenas em empresas privatizadas. Foi um investidor, por exemplo, do ‘carro chefe’ da privatização da água em Buenos Aires no ano de 1992. Os investimentos da CFI cresceram mais rapidamente que outros empréstimos do BM na década de 90.
- Agência de Garantia de Investimentos Multilaterais (MIGA www.miga.org): essa filial do Banco Mundial foi projetada para oferecer seguro às MNCs, sobretudo contra riscos políticos, dessa forma incentivando as MNCs a investirem em países em desenvolvimento. Seu primeiro grande pagamento foi efetuado à Enron, que obteve êxito no seu pedido de indenização no valor de US\$15 milhões (quinze milhões de dólares) do governo indonésio por ter se recusado a cumprir um contrato de uma usina corrupta que a Enron havia celebrado com a ditadura de Suharto.
- Centro Internacional para a Resolução de Disputas de Investimento (ICSID www.worldbank.org/icsid/): essa agência do Banco Mundial atua como um tribunal de arbitragem internacional onde empresas podem litigar contra governos, por força de acordos comerciais regionais ou tratados bilaterais. As duas MNCs dispensadas de privatizações fracassadas de água em Cochabamba, Bolívia, e em Tucuman,

Argentina, pediram indenização através de processos confidenciais do ICSID.

2.2 Acordos comerciais: GATS, ALCA, etc.

Os acordos comerciais em nível global e regional estão se tornando fatores significativos que afetam serviços como água e eletricidade. Até agora, esses acordos não foram alavancas essenciais da privatização. Mas estão criando uma estrutura jurídica adicional que irá forçar os países a permitirem a privatização das áreas de serviços públicos. As principais características desses acordos são o provisionamento de instrumentos exigindo que os setores sejam ‘abertos’ ao comércio e à competição por parte de empresas privadas, e mecanismos jurídicos que permitem às empresas pedirem reparação por perda e danos de governos, caso seus ‘direitos’ nesses acordos forem violados.ⁱⁱ

2.2.1 GATS

O GATS cobre o comércio e serviços como parte da OMC. Esse acordo visa remover restrições e regulamentos internos dos governos na área de prestação de serviços que são considerados ‘barreiras ao comércio’. As disposições do GATS permitem que países façam ‘pedidos’ a outros para abrirem serviços, que devem então permitir que as MNCs comercializem naqueles setores. Uma vez liberalizado um setor, os governos futuros dificilmente conseguirão reverter a decisão. As definições de setores cobertos pelas disposições do GATS estão evoluindo nesse momento. Existem campanhas contra a extensão do GATS em serviços, realizadas por muitas ONGs e outras organizações em todo o

ⁱⁱ Um compêndio útil de vários dos acordos comerciais cobrindo as Américas e seu conteúdo sobre questões específicas pode ser visto no site: <http://www.idrc.ca/lacro/investigacion/mercosur2.html#General>

mundo.ⁱⁱⁱ Entretanto, da forma que está, o GATS afetará os setores de água e energia.

2.2.2 Acordos comerciais regionais: Mercosul, NAFTA, ALCA

Acordos comerciais regionais já existem nas Américas. Esses incluem o Mercosul, cujos países membros são o Brasil, a Argentina, o Uruguai e o Paraguai; e o NAFTA (Acordo de Livre Comércio da América do Norte), cujos países membros são os EUA, o Canadá e o México. A Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) visa cobrir todos os 34 países da região das Américas, e as negociações continuam desde a última minuta convencionada em Quito, Equador em novembro de 2002. Os negociadores esperam aprontar um texto final para assinatura até dezembro de 2004. A ALCA irá conter uma série de compromissos para "liberalizar" serviços, incluindo água e energia.^{iv} Existem muitos acordos comerciais bilaterais, e nas Américas, os EUA são o proponente líder de tais tratados de 'livre' comércio.

2.2.3 Tratado de Energia (ECT)

O ECT também fornece acesso das MNCs ao setor de energia, e permite que as empresas

de energia processem governos e insistam na arbitragem através de órgãos internacionais tais como o ICSID^v. É muito difícil para os estados deixarem o tratado após sua ratificação. A intenção era de tornar a sua cobertura global, mas até agora cobre somente os países da Europa e a antiga União Soviética. É uma organização discreta que estabelece precedentes, conduzida principalmente pelos interesses das MNCs de energia.

2.3 Utilizando a estrutura: os pedidos do GATS da UE e a Iniciativa da Água da UE

Essas novas normas comerciais, bem como as políticas tradicionais de doador, estão sendo utilizadas pela União Européia (UE) como uma forma de alcançar os interesses comerciais das MNCs européias.

- A UE vem aproveitando o regime do GATS da OMC para pedir a muitos países que abram seus serviços de água ao setor privado, até países que já tomaram decisões explícitas relacionadas a políticas para desenvolver os serviços de abastecimento de água no setor público^{vi}. Também já fez pedidos semelhantes relacionados à energia em diversos países.^{vii}

ⁱⁱⁱ Para uma crítica geral dos problemas do GATS veja "Great Expectations - The future of trade in services" <http://www.world-psi.org/psi.nsf/Publications/524D50E23B8D5C1BC1256985004642ED?OpenDocument>; para uma análise do impacto do GATS em países em desenvolvimento veja: **WDM "GATS: A Disservice to the Poor"** <http://www.wdm.org.uk/cambriefs/gatsdiss.pdf>

^{iv} Veja o guia da PSI Américas "The FTAA vs Public Services" at [http://www.world-psi.org/psi.nsf/WebAllMessages/25D4905E6D8BD0BFC1256A5D00563252/\\$FILE/FTTA_Americas.pdf?OpenElement](http://www.world-psi.org/psi.nsf/WebAllMessages/25D4905E6D8BD0BFC1256A5D00563252/$FILE/FTTA_Americas.pdf?OpenElement) "Unveiling NAFTA for the Americas" – Public Citizen Factsheet on FTAA <http://www.citizen.org/documents/FTAA%20Factsheet%20Jan.%202003.pdf>

^v Veja www.encharter.org/index.jsp

^{vi} Para mais informação e uma crítica desses planos veja <http://www.wdm.org.uk/campaign/gats109leaks.htm> e <http://www.wdm.org.uk/cambriefs/Whose%20development%20agenda%20v-4.pdf>

^{vii} Inclusive os EUA USA: para uma crítica veja o Public Citizen Factsheet Feb. 25, 2003 EU's Demands Under WTO/GATS <http://www.citizen.org/documents/gtw5-fact%20sheet.pdf>: "The EU energy sector request is one to which the U.S. is highly receptive. The EU demand is for foreign firms to be free to engage in wholesale energy arbitrage without regulatory or other limits. GATS threatens to make failed deregulation and privatization schemes permanent, because under GATS rules, once a sector is committed under GATS, it is difficult to reverse. "

- Uma ‘Iniciativa da Água da UE’ foi iniciada após a Cúpula Mundial sobre Desenvolvimento Sustentável (WSSD) em Johannesburgo, visando apoiar as atividades comerciais das MNCs da UE ao fornecer assistência e subsídios para reduzir ou eliminar os riscos que já enfrentaram em países em desenvolvimento. Essa iniciativa foi desenvolvida com amplas consultas às MNCs.^{viii}

3 EMPRESAS MULTINACIONAIS DE ÁGUA

No início desse ano, a Suez anunciou uma série de políticas, o que significava que realmente iria reduzir seus investimentos em água em países em desenvolvimento. A Vivendi e a SAUR, as outras grandes empresas multinacionais de água sediadas na França, já manifestaram seus receios com relação aos investimentos em água em países em desenvolvimento: A Thames Water (agora parte da RWE) também indicou uma abordagem bem menos ‘agressiva’ na busca de oportunidades de negócio em países em desenvolvimento.

Essas novas políticas cautelosas das MNCs, principalmente a da Suez, constituem um grande problema para as estratégias do Banco Mundial, para o painel Camdessus sobre financiamento de água, e para a Iniciativa de Água da UE, sendo que todos se focalizam em conseguir financiamento através da expansão do envolvimento do setor privado.

3.1 Suez

Em janeiro de 2003, o grupo multinacional Suez tomou uma série de decisões sobre a reestruturação da sua dívida, sua estrutura divisional, e sua estratégia futura. O resultado disso é que a empresa está se afastando de atividades com água em países em desenvolvimento, incluindo uma redução de 1/3 em seus investimentos atuais. Essas decisões ocorrem em um cenário de reversões financeiras e políticas nos negócios com água da Suez ao redor do mundo, incluindo nos EUA.^{ix}

A Suez anunciou um “plano de ação” com cinco metas para 2003-2004.^x

- Redução de dívida, principalmente através da alienação de ativos existentes
- Redução de custos
- Novos investimentos a serem financiados do fluxo de caixa, com a finalidade de reduzir os investimentos anuais de €8 bilhões para €4 bilhões
- Reorganização, incluindo a fusão da administração de água e resíduos em uma divisão do setor público e em uma divisão do setor privado
- Redução da sua exposição em países de desenvolvimento em um terço.

A parte final da estratégia é uma declaração simples que o grupo irá se ‘concentrar’ nos mercados mais ‘sólidos’ da Europa e da América do Norte.

^{viii} Para alguns documentos mostrando o que é colocado pelas MNCs, e comentários críticos. Veja o trabalho do CEO na página <http://www.corporateeurope.org/water/infobrief6.htm>

^{ix} As novas políticas da Suez são discutidas em detalhe no trabalho da PSIRU “Water multinationals in retreat: Suez withdraws investment” para o FSM em Porto Alegre, janeiro de 2003. Este trabalho está disponível em inglês no website da PSIRU www.psiru.org/reports/2003-01-W-Suez.doc e em português www.psiru.org/reports/2003-01-W-Suez-port.doc. Uma versão mais atualizada dessa discussão e alguns materiais sobre empresas foi incluído nesse trabalho para o Fórum da Água em Kioto em março de 2003, disponível no www.psiru.org/reports/2003-03-W-MNCs.doc

^x “SUEZ introduces its 2003-2004 action plan: refocus, reduce debt, increase profitability” Paris, 9 de janeiro de 2003 www.suez.com

Essa estratégia ocorre em um cenário de graves problemas com os investimentos internacionais da Suez no setor de água. A crise na Argentina fez com que a Suez lançasse perdas acima de US\$500 milhões; a empresa já declarou que deseja desistir da sua concessão em Manila, nas Filipinas, onde está onerada com uma dívida que não consegue pagar devido à desvalorização da moeda; e a Atlanta, nos EUA, que terminou a concessão da empresa.

3.1.1 Veolia (ex-Vivendi)

A Veolia tem expressado dúvidas semelhantes relacionadas à viabilidade financeira de atender a população pobre em países em desenvolvimento, onde as exigências de baixo risco e rentabilidade limitam os investimentos a *'grandes cidades onde o PIB per capita não é muito baixo.'* As perspectivas de lucros dependem ou de *'Receitas suficientes e asseguradas dos usuários do serviço'* – que exclui a população pobre – ou de garantias governamentais de pagamentos pelo serviço, na verdade subsídios.^{xi} Enquanto a Veolia não tem feito qualquer declaração esclarecedora sobre a sua retirada de países em desenvolvimento, há alguns sinais de retirada – do tipo voluntário e involuntário.

A Veolia está efetivamente sendo forçada a deixar sua posição na Sanepar, a empresa brasileira que presta serviços públicos de água no estado do Paraná. O recém eleito governador declarou inválido o acordo de 1998, pelo qual uma empresa Veolia pôde adquirir 39,7% das

ações da **Sanepar**, mas obteve controle majoritário porque foi lhe concedido o poder de indicar representantes governamentais para a diretoria da empresa.^{xii}

A Veolia está perseguindo uma política de minimizar sua exposição a risco, até mesmo na Europa, através da idealização de veículos financeiros que utilizam a dívida como a forma principal de financiamento, com somente uma 'pequena fatia' de patrimônio. Um exemplo disso é o seu complexo lance atual para adquirir a Southern Water no Reino Unido, através do qual a Vivendi obteve controle efetivo sobre as atividades dessa grande empresa do Reino Unido, utilizando somente uma pequena parcela de seu patrimônio, com o resto do financiamento estabelecido na forma de dívida.^{xiii} A empresa também utilizou intermediário financeiro em sua incorporação da empresa prestadora de serviços públicos de água da Zlin na República Checa.^{xiv}

3.2 Thames Water

A Thames Water agora é parte da RWE, um enorme grupo alemão de energia, que comprou a Thames como parte do seu esforço em construir uma forte presença internacional no setor da água. Esta expansão levou a RWE a pagar preços altos para adquirir empresas de distribuição de água, inclusive a própria Thames e as novas subsidiárias norte-americanas como a AWW, que em troca põem pressão na empresa para entregar retornos mais altos de todas as operações no setor.

^{xi} Marie-Marguerite Bourbigot & Yves Picaud, Vivendi Water, 'Public-Private Partnership (PPP) for Municipal Water Services' Regional Conference on The Reform of the Water Supply and Sanitation Sector in Africa, February 2001, Kampala Uganda

^{xii} Financial Times 18/02/2003 Vivendi moves to keep Brazil water company

^{xiii} Competition Commission report "Vivendi Water UK PLC and First Aqua (JVCo) Limited" 08/11/02 <http://www.competition-commission.org.uk/reports/472vivendi.htm#summary>

^{xiv} Veja o trabalho da PSIRU sobre água na Europa central e oriental, a ser publicado (janeiro de 2003).

A RWE-Thames desenvolveu uma estratégia que permite uma prioridade muito alta para precaução contra o risco político. Isto em resposta a problemas de lucratividade vivenciados nas privatizações internacionais, especialmente em seu maior contrato em Jacarta, Indonésia, e na renacionalização de sua concessão em Kelantan na Malásia.

Essa nova estratégia, conforme apontado em eventos internacionais sobre o setor da água em 2003, tais como o Terceiro Fórum Mundial sobre Água em 2003 em Kioto, é de: evitar privatizações controversas (e portanto mais arriscadas) dizendo que não há interesse em operar em qualquer lugar contra a vontade da população local; ou seja, que evitará contratos onde a privatização seja uma condicionante do Banco Mundial ou outra IFI; e mesmo que se acredite que a água deva estar fora do âmbito de cobertura do GATS da OMC.^{xv} Na verdade, a Thames anuncia sua nova posição iluminada às ONGs normalmente opostas a privatização da água e ao GATS, na esperança de evitar mais ataques, e portanto evitando o “risco da sua reputação” com investidores mais éticos que de outra forma se sentiriam inclinados a vender suas ações da RWE-Thames.

3.3 SAUR – exigência de garantias e subsídios

A SAUR, a terceira multinacional francesa, ficou, durante algum tempo, indecisa quanto à

maneira e a probabilidade de continuar com a água privatizada nos países em desenvolvimento. O Presidente da empresa expressou sérias dúvidas quanto à viabilidade do fornecimento privado de água para a obtenção de lucros nos países em desenvolvimento. Em sua declaração ao Banco Mundial numa apresentação em 2002 afirmou: “...concessões substanciais e empréstimos favoráveis são inevitáveis para atender aos níveis de investimento exigidos... a dependência considerável do crescimento do setor de água no mundo em desenvolvimento sobre financiamento e subsídios fracos”.^{xvi} Nos últimos dois anos a SAUR revogou um contrato em Moçambique, insistiu em uma maior renegociação de um contrato na África do Sul, e suspendeu um contrato planejado no Zimbábue.^{xvii}

3.4 IWL – rápida extração de lucros

A IWL foi a companhia envolvida no fracasso da privatização de água em Cochabamba. Na América Latina, ela está atualmente em Guayaquil, Equador. A IWL não mostrou sinais de determinação para uma estratégia mais conservadora na privatização da água. Na Estônia, por exemplo, a companhia se comportou de forma bastante agressiva e realizou uma administração para extrair virtualmente 100% de seu investimento original em dois anos da tomada da concessão.^{xviii}

^{xv} “Water Multinationals - no longer business as usual”, David Hall, PSIRU, University of Greenwich, March 2003, <http://www.psiru.org/reports/2003-03-W-MNCs.doc>

^{xvi} ‘Is the Water Business Really a Business?’ J.F.Talbot, Presidente da Saur International World Bank Water and Sanitation Lecture Series 13th February 2002 <http://www.worldbank.org/wbi/B-SPAN/docs/SAUR.pdf>

^{xvii} Para mais detalhes veja o relatório da PSIRU sobre multinacionais da água ‘Water Multinationals 2002’ agosto de 2002 no <http://www.psiru.org/reports/2002-08-W-MNCs.doc> ; e o relatório sobre privatização da água na África sub-saariana no www.psiru.org/reports/2002-06-W-Africa.doc .

^{xviii} Veja o relatório PSIRU “Water privatisation and restructuring in Central and Eastern Europe and NIS countries, 2002” abril de 2003 <http://www.psiru.org/reports/2003-03-W-CEENIS.doc>

4 MULTINACIONAIS DA ENERGIA

Todo o mundo passou por problemas de privatização de energia. Esses problemas incluem desastres financeiros para as corporações, governos, cidadãos, e economias, tanto nos países desenvolvidos, quanto naqueles em desenvolvimento – da Califórnia à Índia. Uma onda de investimentos em meados da década de 1990 foi seguida por um rápido recuo, frente à falta de habilidade das MNCs para sustentar os lucros confiáveis.

Alguns dos problemas foram resumidos em uma apresentação sobre energia pelo diretor de energia e água do Banco Mundial, Jamal Saghir, que identificou os principais problemas no setor da seguinte maneira: decadente interesse do setor privado; diminuição da confiança nos mercados; altos custos globais de energia; programa de energia do WSSD; fornecimento dos serviços de energia aos pobres; energia renovável; segurança da energia.^{xix}

Entretanto, há um outro conjunto de problemas relacionados à economia da privatização e liberalização da eletricidade, que foram enfrentados por outros países. Os aumentos de tarifas impostos pelas geradoras por meio de acordos de aquisição de energia infundados (ao levar vantagem da força do mercado, como aconteceu na Califórnia), ou pelos distribuidores que buscam taxas mais altas de retorno, provaram ser insustentáveis. Além disso, as geradoras precisam do prospecto de demanda futura segura para justificar os investimentos. Como resultado, a política de atrair o investimento por meio da privatização atualmente parece duvidosa.

4.1 Recuo das companhias norte-americanas

As companhias de energia dos EUA afastaram-se dos investimentos internacionais. Isso ocorreu em resposta aos problemas sofridos ao tornar os negócios lucrativos em determinados países, mas também faz parte de um recuo geral pelas companhias dos EUA dos investimentos por todo o mundo. Essas companhias incluem um erro crasso da Enron; e outras que se expandiram e depois recuaram, que incluem Reliant, NRG, Southern, AEP, Entergy e AES.

As MNCs européias, ao contrário da maioria, mantiveram-se firmes, apesar dos problemas. Entre elas estão incluídas: EDF (França), EDP (Portugal), Endesa (Espanha) e Tractebel (Bélgica – parte do grupo de Suez). As duas primeiras são estatais.

O Brasil ilustra bem o comportamento das MNCs. Muitas das companhias privatizadas de distribuição estão enfrentando grandes problemas financeiros, conforme mostrado na Tabela 3. As MNCs dos EUA estão tentando sair do negócio: a PPL se afastou da Cemar; divulga-se que a AES está perto de descumprir o contrato com a AES Sul, e a AES e Enron estão tentando vender a Eletropaulo e a Elektro respectivamente.

4.2 Outras companhias de eletricidade

As companhias européias permaneceram razoavelmente estáveis, apesar de passarem por problemas econômicos parecidos. A EDF,

^{xix} Apresentação da Semana de Energia do Banco Mundial por Jamal Saghir <http://www.worldbank.org/energy/week2003/Presentations/EnergyForum1/jsaghir.pdf>

EDP e a Endesa consolidaram suas ações, e na criação de outra companhia européia, a Tractebel (parte do grupo de Suez) está expandindo sua presença no Brasil.

O Brasil também retém um número de companhias do setor público. A Eletrobrás, companhia nacional, é rentável e aumentará seu prestígio. O país também possui um número de companhias de distribuição que incluem: Ceal (Estado de Alagoas); Cepisa (Piauí); Eletroacre (Acre); Ceron (Rondônia). As outras três companhias mais importantes são: Copel e Cemig, que são companhias integradas. A Cemig (Minas Gerais) foi parcialmente privatizada pela AES (cerca de 30% das ações), mas o governador do Estado retirou-os da direção da empresa em 1999.

4.2.1 Duas companhias dos EUA: AES e AEP

AES

AES (Applied Energy Services) é uma companhia relativamente nova, fundada em 1981, e não possui uma base tradicional de serviços de utilidade pública nos EUA. Ela se expandiu internacionalmente de forma rápida, primeiramente por meio da construção e operação de usinas de energia independentes (IPPs), e depois por adquirir distribuidores. Ela está se afastando de uma série de operações internacionais, muitas das quais foram extremamente controversas por seu impacto social.

A AES começou a voltar a atenção para fora dos EUA em 1989, e suas primeiras grandes aquisições foram em 1992 na Irlanda do Norte e na Argentina. Desde então, ela se expandiu por todas as partes do mundo, incluindo a Europa central e oriental, a antiga União Soviética, a Ásia e a África. Em 1996, ela ini-

ciou uma mudança conjunta na América Latina, com maiores aquisições de utilidade pública no Brasil, Argentina, El Salvador, República Dominicana e Venezuela, assim como com a criação de usinas no Chile, Panamá e México. Ela continuou a investir no Reino Unido, comprando a maior estação de energia no país, a Drax, em 2000, pela qual pagou US\$ 3 bilhões. A rentabilidade começou a diminuir abruptamente depois de 2001, e em 2002 ela registrou perdas de US\$ 3.5 bilhões, principalmente devido a problemas no Reino Unido e no Brasil. No Reino Unido, ela dependia de vendas contratadas junto a TXU, uma companhia varejista que foi à falência em 2003: como resultado, a usina Drax acumulou dívidas de cerca de US\$ 2 bilhões.

No Brasil, ela teve uma área bem maior de instalações e seus problemas se originam, em parte, pela redução no valor da moeda brasileira (Real) comparada ao dólar e também à falta de energia no Brasil em 2001. Isso resultou em débitos de US\$ 706 milhões em relação à companhia de distribuição Eletropaulo e US\$ 587 milhões em outros bens. O BNDES emprestou dinheiro à AES para financiar a compra da Eletropaulo. No final de 2002, o governo de Fernando Henrique Cardoso, que estava de partida, concedeu à AES várias prorrogações quanto ao reembolso dos empréstimos que totalizaram US\$ 1.2 bilhões ao banco brasileiro de desenvolvimento, o BNDES. O novo governo foi mais duro quanto às prorrogações e em junho de 2003, depois que os prazos de reembolso não foram cumpridos, parecia provável que o BNDES reempossasse a Eletropaulo. Há também uma investigação em andamento no Brasil relacionada à probabilidade de a Enron e a AES terem conspirado quanto à venda das companhias de distribuição em São Paulo, incluindo alegações de que a Enron optou por não disputar pela Eletropaulo em troca de contratos com a AES, permitindo que esta com-

prasse o serviço de utilidade pública pelo preço mínimo do governo.

As baixas na Argentina, que assim como o Brasil sofreu uma grande desvalorização de sua moeda, totalizaram US\$ 190 milhões, embora a companhia tenha advertido quanto a outras baixas na Argentina em 2003.

AEP

AEP uniu-se à CS&W em 2000. Antes disso, ambas as companhias se expandiram internacionalmente, adquirindo companhias de geração e distribuição. Tanto a CS&W quanto a AEP adquiriram companhias de distribuição no Reino Unido – em 2001; a AEP vendeu esses interesses. Ela então comprou duas grandes geradoras aquecidas por carvão no Reino Unido, que foram extremamente desvantajosas: a AEP teve uma baixa de US\$ 400 milhões em 2002, e agora está tentando vendê-las com prejuízo. Na Noruega, a AEP fez um julgamento similarmen- te desfavorável, comprando o negócio de comercialização da Enron em janeiro de 2002, e vendendo-o 15 meses depois. No Brasil, a AEP assumiu os investimentos da CS&W no Grupo Rede, que possui duas distribuidoras relativamente pequenas, e sua aposta na criação da companhia Paranapanema. A AEP diz que ainda possui essas ações. Na Austrália, a AEP comprou uma distribuidora em 1998 (de outra companhia norte-americana que estava saindo do mercado, a Entergy): vendeu-a em 2002. A AEP ainda retém parte acionária minoritária (20%) em uma companhia hidrelétrica. No México, na década de 1990, a AEP adquiriu uma ação de 50% na terceira IPP mexicana da Interger,

Bajio. Em abril de 2003, ela anunciou que estava tentando vender essa empresa. O histórico de investimento da AEP apresenta-se volátil e com erros de julgamento.

5 RESISTÊNCIA POLÍTICA

5.1 Resistência pública à privatização

Mundialmente, tem havido forte resistência pública à privatização. O âmbito dessa oposição é muito maior e mais geral do que normalmente é conhecido – há uma grande rejeição geral à privatização pela economia como um todo, não apenas nos serviços de utilidade pública ou serviços tradicionais: uma pesquisa de 2002 realizada pelos pesquisadores ligados ao Banco Mundial concluiu que *“a privatização permanece ampla e crescentemente impopular, em grande parte, em razão da percepção de que é fundamentalmente injusta, tanto na concepção, quanto na execução.”*^{xx}

O Gráfico C mostra os resultados da pesquisa de opinião na América Latina; na Rússia dois terços das pessoas em uma pesquisa em 2001 disseram que perderam mais do que ganharam com a privatização, sendo que apenas 5% disseram que tinham lucrado mais. A privatização se tornou tão impopular que os governos desenvolveram crescentes eufemismos dissimulados, que incluem: “capitalização” (Bolívia), “desinvestimento” (Índia), “criação de ações” (Vietnam) “popularização” (Sri Lanka) “reforma de propriedade” (China), “desincorporação” (México).^{xxi}

^{xx} Veja o trabalho Centre for Global Development Working Paper Number 6 May 2002 **Winners and Losers: Assessing the distributional impact of privatization** por Nancy Birdsall & John Nellis http://www.cgdev.org/wp/cgd_wp006.pdf.

^{xxi} Apresentação de John Nellis para a Semana da Energia do Banco Mundial 2003: <http://www.worldbank.org/energy/week2003/Presentations/EnergyandPoverty/JohnNellis.pdf>

5.2 Campanhas contra a privatização da água

A Tabela 4 abaixo mostra uma figura de resistência bem-sucedida ou contínua para a privatização da água, estruturada por país. A lista abrange os países desenvolvidos e também aqueles em desenvolvimento. As campanhas normalmente incluíram uma abrangência de diferentes interesses, com diferentes grupos representando uma função de orientação em diferentes países – sindicatos, consumidores, ambientalistas, grupos políticos, organizações comunitárias: a campanha brasileira é um bom exemplo de como uma campanha pode ser organizada.^{xxii}

5.3 Campanhas contra a privatização de energia

Tem havido também uma poderosa resistência política à privatização de energia, e isso também foi bastante difundido. A Tabela 5 abaixo mostra exemplos em que as campanhas não apenas resistiram à privatização, mas também defenderam alternativas claras e viáveis de fornecer serviços eficientes de energia.

Uma apresentação da empresa de consultoria Deloitte no Fórum de Energia do Banco Mundial (WB Energy Fórum) em março de 2003 considerou a oposição política como um dos dois principais fatores para a queda no investimento de energia privada (o outro fator sendo as perdas sofridas pelas companhias nos países em desenvolvimento, incluindo Índia, Paquistão, Indonésia e Argentina, e também

nos países desenvolvidos, por exemplo, a Califórnia). Deloitte observou “A oposição política crescente à privatização nos mercados emergentes se dá devido à percepção divulgada de que ela não atende aos interesses da população como um todo”, o que eles atribuíram a um número de recursos de privatização: “Pressões para aumentar as tarifas e corte dos não-pagadores; perda de emprego dos membros sindicalistas locais que será difícil de impedir na nova economia; a percepção de que apenas os interesses especiais são atendidos – a privatização é vista como algo que atende a interesses internos oligárquicos e estrangeiros que lucram às custas do país...”^{xxiii}

6 IFIS E AS REAÇÕES DA POLÍTICA DO DOADOR

6.1 Principais fatores: recuos das MNCs, resistência política, MDGs

As IFIs e os governos doadores têm enfrentado problemas significativos ao lidar com esses desenvolvimentos. O recuo das MNCs significou uma perda de credibilidade para as políticas que apregoam que ‘não há alternativa para a privatização’. Em relação à água, especificamente, isso hoje em dia é obviamente falso.

Seus problemas são piores em razão dos comprometimentos políticos feitos às Metas de Desenvolvimento para o Milênio da ONU (UN Millennium Development Goals - MDGs), que estabeleceram objetivos ambiciosos de expansão da água e da energia. É difícil defender as políticas que estão de acordo apenas com os

^{xxii} Para uma visão detalhada da campanha no Brasil, que inclui muitos grupos sociais, veja www.psiru.org/Others/BrasilLuta-port.doc (Português) www.psiru.org/Others/BrasilLuta-es.doc (Espanhol) e www.psiru.org/Others/BrasilLuta-ing.doc (Inglês)

^{xxiii} **The Declining Role of Foreign Private Investment** Matthew Buresch Deloitte Emerging Markets Email: mburesch@deloitte.com mburesch@deloitte.com World Bank Energy Forum 2003 Fórum da Energia do Banco Mundial, 24 de fevereiro de 2003) <http://www.worldbank.org/energy/week2003/Presentations/EnergyForum1/BureschWBForumpresentation.pdf>

interesses limitados das MNCs, uma vez que essas políticas não conduzem a um caminho de fornecimento dos MDGs.

As respostas dos IFIs a esses problemas até agora compreendem três tópicos principais:

- Medidas para apoiar as MNCs fornecendo garantias e outras proteções contra riscos
- Um interesse renovado no papel do setor público
- Defesa de um desenvolvimento mais agressivo de construção de hidrelétricas e represas.

6.2 Garantias e subsídios financeiros para multinacionais

O principal impulso das duas grandes iniciativas quanto ao financiamento de água – o relatório Camdessus, e a Iniciativa da Água da União Européia (EUWI)^{xxiv} - é para direcionar os riscos que estão atemorizando as MNCs, e tentar protegê-las fornecendo garantias e subsídios baseados no apoio. Essas medidas incluem uma proposta para um fundo de ajuda financeira para proteger as MNCs do risco da moeda, e para os governos refinanciarem para as companhias o custo de preparação das propostas para as concessões de privatização.

As contribuições para a semana de energia do Banco Mundial têm uma abordagem parecida. A Deloitte, por exemplo, sugere que o que é preciso é: *“Administração de risco... para recuperar o capital privado estrangeiro..... chamando a atenção dos investidores aos proble-*

mas dos riscos não-comerciais”, reestruturando o contrato para melhor se adaptarem às corporações (*“ Considere outras opções de administração de risco, por exemplo, as concessões”*); para fazer propostas menos dispendiosas a fim de *“reduzir os custos da força financiada de forma privada”*; e para fornecer garantias *“para cobrir apenas os riscos sobre os quais os investidores não têm controle”*, o que presumivelmente inclui o risco da moeda e *“conseguir governos para aquisição dentro da necessidade de garantias”*.^{xxv}

6.3 Reconhecimento do setor público

No que tange à água existe agora um reconhecimento oficial de que a extensão dos serviços deverá ser distribuída primeiramente através do setor público, o qual serve cerca de 95% das pessoas. A África do Sul apresentou uma visão desafiadora do que estão desenvolvendo nos serviços de água usando a tradicional “intervenção do financiamento público redistributivo”, e sugerem que o planejamento para o financiamento internacional da água deveria seguir um modelo similar.^{xxvi} Contudo, os trabalhos sobre políticas do Banco Mundial e da União Européia ainda estão relutantes em fazer propostas concretas para desenvolvimento de operações no setor público, apesar de que os títulos municipais foram o foco de muita atenção e interesse em Kioto.

Até então tem havido menos prontidão para aceitar que o setor público tenha um papel importante na política energética, apenas um

^{xxiv} Departamento para o Desenvolvimento Internacional “Financing the EU Water Initiative” trabalho da ERM novembro de 2002. <http://www.psiu.org/sources/2003/EUWIdraffinance.pdf>.

^{xxv} Buresch/Deloittes op cit

^{xxvi} Mike Muller, 25 Novembro 2002 : Funding the Water Sector :- A South African Perspective for Camdessus Panel on Financing Water Infrastructure.

reconhecimento do papel do financiamento interno em oposição ao financiamento internacional. Deloitte por exemplo aponta que uma vez que o capital internacional tem se mantido distante, “o capital interno tem um papel mais crítico”, apesar de que eles não tenham nada de concreto a sugerir além de um encorajamento geral a “integrar o setor financeiro e programas de infraestrutura de finanças”, eles ainda menosprezam a contribuição do financiamento público a energética como “em declínio”^{xxvii}

6.4 O Retorno da Energia Hidroelétrica

Um resultado inesperado dos problemas com a privatização, tanto no setor de água como energia, é um conjunto renovado de iniciativas planejadas para promover a construção de represas, especialmente para a geração de energia hidroelétrica. As iniciativas têm também tentado ignorar as recomendações da Comissão Mundial sobre Represas (WCD), com múltiplos atores, que recomenda diretrizes muito restritas para a consulta e acordo com as comunidades e partes afetadas: o relatório de Camdessus sobre o financiamento da água recomenda a construção de mais represas, e relegou o WCD a uma nota de rodapé.^{xxviii} No setor energético, isso é visto como uma forma de proporcionar “renováveis” ao mesmo tempo em que se entrega um bom negócio as MNCs,^{xxix} mas ainda há uma preocupação com os problemas políticos – um secretário do BID fez uma apresentação na semana da energia do Banco Mundial sobre

o “Ganho de Aceitação Pública para a Energia hidroelétrica”.^{xxx}

7 COMENTÁRIOS: ALGUMAS QUESTÕES ESTRATÉGICAS

7.1 Fraquezas Relativas

As MNCs estão em uma posição muito mais fraca do que anteriormente em relação aos serviços privatizados. As políticas de privatização das IFIs estão também perdendo a credibilidade, tanto econômica como politicamente. Tanto as MNCs quanto as IFIs estão reavaliando suas políticas em face aos problemas e oposição que estão enfrentando.

7.2 O impacto das campanhas locais

Está claro que muitas campanhas nacionais e locais contra a privatização dos setores de água e energético tiveram um impacto, não só em seus países e cidades, mas também no seu efeito global cumulativo sobre as empresas multinacionais e instituições globais. Também é importante reconhecer que campanhas organizadas podem ter e têm tal efeito, e podem desenvolver mais o seu potencial para efeitos combinados.

7.3 O impacto das campanhas globais

Durante os últimos anos foram desenvolvidas muitas campanhas globais acerca das políti-

^{xxvii} Buresch/Deloittes, op cit

^{xxviii} Veja por exemplo o relatório da Camdessus “Financing water for All” no <http://www.worldwatercouncil.org/download/CamdessusReport.pdf>

^{xxix} Veja a apresentação de Jamal Saghier na Semana da Energia, op cit

^{xxx} Gaining Public Acceptance for Hydropower 24-25 February 2003 Washington, DC. por Joseph Milewski – Inter-American Development Bank The World Bank - Energy Forum 2003 (Fórum de Energia 2003 do BID) <http://www.worldbank.org/energy/week2003/Presentations/EnergyForum2/jmilewski.pdf>

cas de organismos internacionais inclusive as IFIs, OMC e outros organismos globais como a Parceria Global da Água (Global Water Partnership) etc. Tais campanhas globais serão de crescente importância para afetar a estrutura política e econômica dos países nos quais operam.

O papel das organizações sindicais, tais como a ISP, nessas campanhas pode ser muito significativo, uma vez que as confederações têm uma rede estabelecida de afiliações organizadas na maioria dos países.

Algumas dessas campanhas tiveram resultados significativos, por exemplo, a “Conferência sobre Água Doce em Bonn” (Bonn Freshwater Conference) em dezembro de 2001 chegou a uma conclusão que estabelecia que doadores e IFIs jamais deveriam fazer da privatização uma condição para qualquer tipo de financiamento de água; em Kioto em março de 2003, outra campanha excluindo a água do escopo do GATS na OMC chegou até mesmo a ganhar apoio das multinacionais da água (RWE-Thames).

7.4 Fortalecimento das organizações de empregadores do setor público: água, energia

Uma razão para o crescimento das privatizações foi o fato das multinacionais estarem, por definição, organizadas para atuar em nível global. Elas têm forte presença nas IFIs tais como o Banco Mundial e o BID, e nas organizações regionais como a União Européia.

Não há, no entanto, uma organização internacional correspondente para representar os

operadores do setor público de água e energia. Os problemas e as vantagens concernentes ao setor público são, portanto, raramente apresentadas às organizações globais. Alguma forma de voz global dos operadores do setor ajudaria a fortalecer o caso para o desenvolvimento desses serviços no setor público.

Uma iniciativa já começou a estabelecer uma organização global de operadores do setor público de água para preencher esta lacuna, começando por organizações no Brasil, África do Sul e Suécia. Pode-se considerar a possibilidade de criar uma associação similar para o setor energético, apesar da estrutura do setor público de energia ser diferente.

7.5 Alternativas do setor público: global, local, PUPs

A noção de parcerias público-público (PUPs) foi desenvolvida pela ISP primeiramente como uma forma de propiciar uma capacidade de construção sem a necessidade de uma aliança arriscada com um empresa multinacional. O conceito está baseado em uma prática real nos estados Bálticos na década de 90, e envolve um operador do setor público estabelecido fornecendo recursos e capacitação técnica para ajudar um operador público menos desenvolvido a desenvolver seus próprios sistemas de capacitação, de gerenciamento e financeiro.^{xxxi} Essa noção foi compreendida por um grande número de pessoas e organizações no Fórum da Água de Kioto em março de 2003. Este conceito pode ser aplicável a outros setores também, tais como energia ou outros serviços públicos como a saúde.

^{xxxi} Para uma pesquisa sobre PPPs no setor de água veja [Water partnerships- public-public partnerships and 'twinning' in water and sanitation](#) Julho 2000 ; e mais recentemente um trabalho sobre a experiência com PUPs nos estados Bálticos veja [International Solidarity in Water - Public-Public Partnerships in North-East Europe](#) Março 2003

7.6 Alternativas do setor público: financiamento e investimentos

Alternativas à privatização também precisam oferecer uma abordagem diferente à questão do financiamento do desenvolvimento de serviços. Isso envolve abordar questões como o papel e potencial para mecanismos de financiamento para o setor público, inclusive de como levantar capital em cada país, através de um maior uso de títulos do governo, de corporações públicas e municipais, por exemplo. Pode também significar explorar o potencial para mobilizar capital internacional, como os fundos de pensões e investidores éticos, que são mais propensos a se interessar em investimentos comercialmente seguros em serviços do setor público em países em desenvolvimento.

Essas questões estão sendo exploradas no contexto da água: em Kioto, por exemplo, ha-

via um interesse considerável até mesmo entre governos doadores nas possibilidades de apoio e encorajamento de mecanismos de financiamento municipais, tais como títulos ou fundos rotativos.

Finalmente, vale a pena observar que o dinheiro do setor público tem um papel importante no financiamento da privatização, tanto da água como da energia. Como exemplos mais concretos, basta olhar para o Brasil e o grupo Suez. Em janeiro de 2003, a Suez recebeu US\$ 19 milhões (dezenove milhões de dólares) de empréstimo do Banco Nacional para o Desenvolvimento BNDES para a sua concessão de 30 anos em Manaus, capital do estado do Amazonas.^{xxxii} Seis meses antes, em julho de 2002, a divisão de energia da Suez, Tractebel ganhou a concessão para construir e operar uma nova usina hidrelétrica, Estreito: 70% do financiamento (R\$ 1,170 bilhões de reais) foi fornecido pelo BNDES.^{xxxiii}

^{xxxii} Business News Americas Janeiro 7, 2003 “Bndes Approves Us \$ 19mn For Aguas Do Amazonas”

^{xxxiii} Informe à imprensa Tractebel 12 Julho 2002 “Tractebel wins concession for Estreito greenfield hydroelectric project in Brazil”

8 GRÁFICOS

Gráfico A. Volatilidade dos investimentos do setor privado

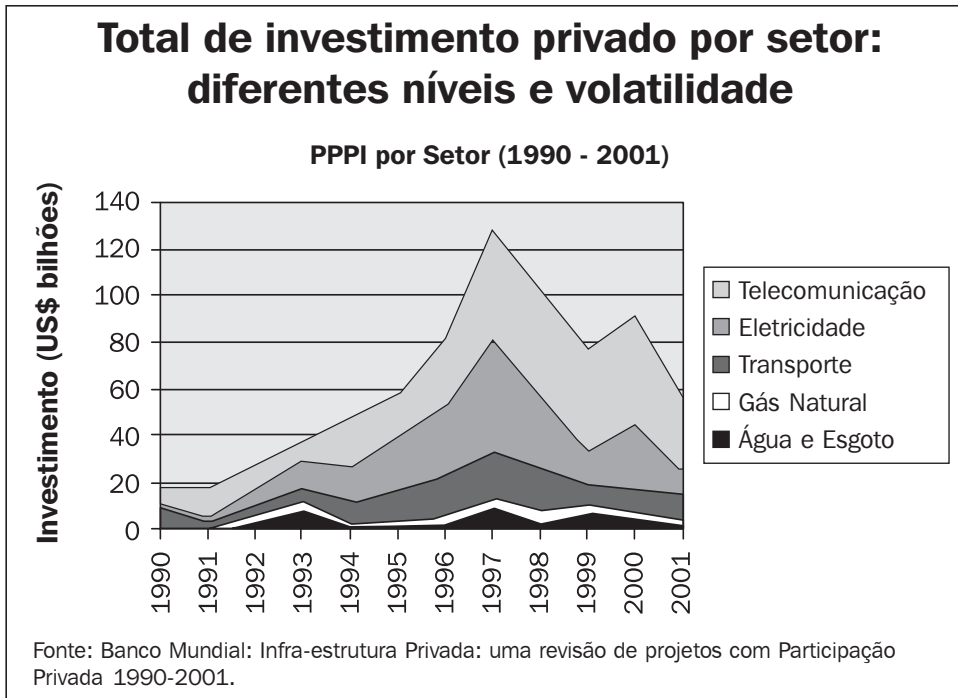


Gráfico B. Investimento Estrangeiro, privado e público em países em desenvolvimento

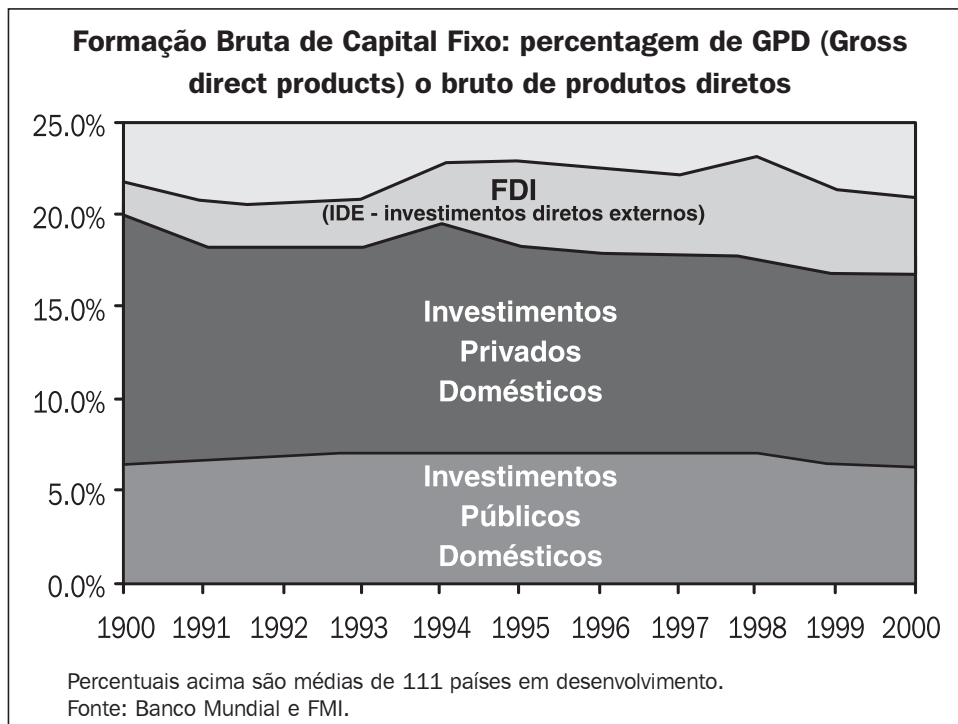
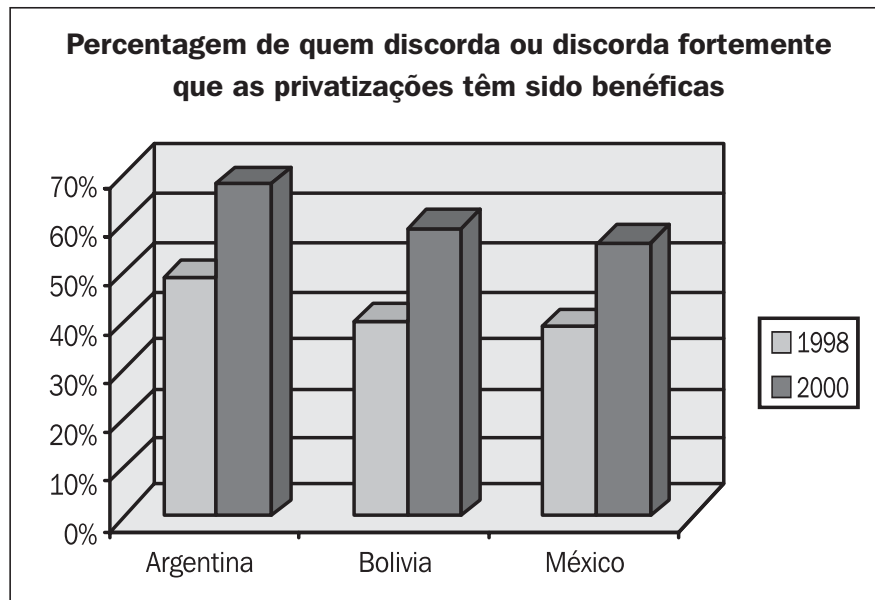


Gráfico C. América Latina: Endurecimento do comportamento contra a privatização (1998-2000)



9 TABELAS

Tabela 1. Distribuidoras Privatizadas no Brasil

Empresa de Distribuição	Principal Acionista	Perdas no 3º Trimestre de 2002 (US\$m)
AES Sul	AES	210
Elektro	Enron	175
Escelsa	EDP	138
Eletropaulo	AES	110
Light	EDF	102

Tabela 2. Empresas do setor elétrico no Brasil: privatização e posterior venda

Empresa	Estado	Data da Venda	% vendida	Proprietários na Privatização			Atuais Proprietários		
				Comprador 1	Comprador 2	Comprador 3	Proprietário 1	Proprietário 2	Proprietário 3
Escelsa	Espírito Santo	11.7.95	50	Iven 45	GTD 25		EDP 45	GTD 25	
Light	Rio de Janeiro	21.5.96	50	EDF/AES/Houston 34	BNDDES 9	CSN 7	EDF		
Cerj	Rio de Janeiro	20.11.96	70	Chilectra 2	EDP 21	Endesa 7	Energis 63	EDP 18	Endesa 5
Cemigt†	Minas Gerais	2.6.97	33	AES 90	Banco Opportunit				
Coelba†	Bahia	31.7.97	52	Brasilcap 48	Iberdrola 39		Guaraniana		
CEEE (N.NE)	Rio Grande do Sul	21.10.97	83	VBC 33	Pseg Brasil 33	Previ 33			
CEEE (CO) †	Rio Grande do Sul	21.10.97	94	AES					
CPFL†	São Paulo	5.11.97	58	VBC 45	Pension funds 55				
Enersul†	Mato Grosso do Sul	19.11.97	55	Escelsa					
Cemat†	Mato Grosso	27.11.97	87	Grupo Rede 65	Inepar 35				
Energipe†	Sergipe	3.12.97	86	Cataguazes - Fundos de Pensão Leopoldina					
Cosern†	Rio Grande do Norte	12.12.97	78	Coelba 63	Guaraniana 31	Uptick 6			
Coelce†	Ceara	2.4.98	82	Chilectra 26	Endesa 38	Cerj 36			
Eletropaulo Metro	São Paulo	15.4.98	75	Light			AES		
Celpa	Para	8.7.98	51	Grupo Rede 65	Inepar 35				
Elektro	São Paulo	16.7.98	90	Enron					
Bandeirante	São Paulo	17.9.98	75	EDP 56	CPFL 44		EDP 97		
Celb	Paraíba	30.11.99	75	Cataguazes - Leopoldina					
Celpe	Pernambuco	18.2.00	80	Guaraniana					
Cemar	Maranhão	15.6.00	85	PPL					
Saelpa	Paraíba	30.11.00	74	Cataguazes - Leopoldina					

Source: PSIRU database

Tabela 3. Brasil: usinas de geração de energia vendidas

Usina	Data da Venda	Preço da venda em US\$ milhões	% vendida	Capacidade MW	Vendedor	Comprador 1	Comprador 2	Comprador 3	Proprietários 1
Cachoeira Dourada	5.9.97	713.7 (44%)	78.9	658	CELG (Estado de Goiás)	Enersis 60	Edegel 20	Funds 20	Endesa
Gerasul	15.9.98	800.4 (0%)	42	3713	Eletrosul (Brasil)	Tractebel			Tractebel
Parapanema	28.7.99	681.9 (90%)	100	2307	CESP (São Paulo)	Duke Energy			Duke Energy
Tietê	27.10.99	472 (30%)	100	2644	CESP (São Paulo)	AES			AES

Observações

1. A Edgel é uma empresa de distribuição de serviços públicos Peruana, pertencente e controlada pela Endesa Chile. A Endesa possui mais de 99,5% de Cachoeira Dourada (CDSA) através da sua subsidiária chilena, Endesa Chile.
2. Eletrosul é de propriedade da Eletrobras, companhia nacional. Em fevereiro de 2002, o nome da companhia mudou para Tractebel Sul. Tractebel agora possui 75% das ações.
3. Parapanema compreende 8 usinas.
4. Tietê compreende 9 usinas.

Tabela 4. Campanhas contra a privatização da água

Ano	País	Cidade	Evento
2003, 2000, 1996	EUA	Atlanta, Birmingham, Washington DC	Finalização/ rejeição da privatização
2002	Gana	Accra	Prosseguimento da campanha
2002	Indonésia	Jacarta	Prosseguimento da campanha
2002	África do Sul	Nkonkobe, Nelspruit, Dolphin Coast, Johannesburg,	Conclusão da privatização/ Prosseguimento da campanha
2002	Paraguai		Propostas de privatização rejeitadas
2002, 1994	Polônia	Poznan, Lodz	Propostas de privatização rejeitadas
2002, 1998	Argentina	BA Province, Tucuman	Conclusão da privatização
2001	França	Grenoble	Conclusão da privatização
2000	Bolívia	Cochabamba	Conclusão da privatização
2000, 1998	Alemanha	Potsdam, Munique	Conclusão/rejeição da privatização
2000	Maurícius	Todas	Propostas de privatização rejeitadas
2003, 1999	Brasil	Nacional	Propostas de privatização rejeitadas
1999	Canadá	Montreal	Propostas de privatização rejeitadas
1999	Panamá	Todas	Propostas de privatização rejeitadas
1999	Trinidad	Todas	Conclusão da privatização
1995	Honduras	Honduras	Propostas de privatização rejeitadas
1995	Hungria	Debrecen	Propostas de privatização rejeitadas
1995	Suécia	Malmo	Propostas de privatização rejeitadas

Tabela 5. Campanhas contra a privatização da energia

País	Ano	Localização	Questão	Técnicas	Atores
Austrália	1999	NSW	Utilidades públicas Corporatizadas não privatizadas	Atividade eleitoral, publicidade	Sindicatos, partidos políticos, ONGs
Brasil	Em andamento	Nacional e local	Oposição a privatização de utilidades, geradoras	Atividade eleitoral, publicidade, greves	Sindicatos, partidos políticos, ONGs, consumidores
Canadá	2002	Ontário	Decisão judicial contra a privatização da Ontário Hydro	Ação judicial, publicidade	Sindicatos, ONGs
Colômbia	1997-date	Cáli	Oposição a privatização da utilidade municipal Emcali	Publicidade internacional, greves	Sindicatos, ONGs da comunidade, ONGsinternacional,
França	Em andamento	Nacional	Manter unificada a empresa estatal EdF	Publicidade, atividade eleitoral,	Sindicatos, partidos políticos
Índia	1996-date	Maharashtra	Oposição à Dabhol IPP (Enron)	Internacional publicidade, pesquisa, manifestações, greves	ONGs da comunidade, ambientalistas, ONG do setor de energia
Índia	Em andamento	Maharashtra	Democratização não privatização da utilidade estadual MSEB	Pesquisa, publicidade, audiência pública	ONG do setor de energia, ONGs da comunidade, sindicatos,
Índia	2000	Karnataka	Oposição ao plano Cogentrix IPP	Pesquisa, publicidade, manifestações etc	Ambientalistas, ONGs da comunidade
Indonésia	Em andamento	Nacional	Processo contra IPPs por corrupção	Negociação, publicidade, casos judiciais	Autoridades públicas, sindicatos internacionais
México	Em andamento	Nacional	Oposição à privatização do setor elétrico	Greves, pesquisa, publicidade, manifestações, publicidade internacional	Sindicatos, partidos políticos, ONGs internacionais
Paquistão	Em andamento	Nacional	Processo contra IPPs por corrupção	Greves, pesquisa, publicidade	Sindicatos, partidos políticos, ONGs internacionais
Senegal	2001	Nacional	Suspensão/colapso do plano de privatizações	Negociação, greves	Partidos políticos, sindicatos
África do Sul	Em andamento	Nacional	Manter unificada a utilitária pública Eskom	Greves, manifestações	ONGs da comunidade, sindicatos
EUA	2000	Califórnia	Utilitária pública de Los Angeles evita crise energética	Atividade eleitoral, publicidade	Partidos políticos, consumidores, sindicatos,

Fonte: banco de dados PSIRU

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Seminário “Direitos Trabalhistas, Sindicatos e Integração Regional no Mercosul ” Serviços de Distribuição – Água, Energia Elétrica e Gás

Dentre as diversas apresentações e debates desenvolvidos pelos representantes nos três dias de encontro em São Paulo, alguns pontos podem ser destacados como questões centrais nesta conclusão. O primeiro é o aparente retrocesso político do modelo neoliberal predominante na década de 90. Com a posse de novos governantes na América Latina, desenhasse um quadro de revisão das práticas comerciais praticadas na década passada. No entanto, o exame da atuação dos organismos multilaterais como Banco Mundial e OMC indica que ainda é o modelo privatizante que conduz a economia do planeta. Outro ponto é a absoluta necessidade de atuação conjunta entre os trabalhadores na defesa do serviço público – uma luta que, disputada isoladamente, terá poucas chances de sucesso.

Independente das mudanças previstas para o futuro próximo, as experiências recentes no processo de privatização dos serviços públicos, principalmente de energia e água, ainda estão no cerne da discussão sindical. O mapeamento do comportamento das grandes corporações, apresentado pelos representantes da Internacional de Serviços Públicos, confirmado e ampliado pelos relatos de sindicalistas e convidados do Brasil, Chile, Uruguai, Argentina, Portugal, Canadá e Estados Unidos, indica que a situação permanece a mesma na corrida pelos lucros da economia global.

Cláusulas contidas nos acordos preliminares da Área de Livre Comércio das Américas – Alca - , nas tentativas de acordos da Organiza-

ção Mundial do Comércio – OMC, e na política definida pelo Fundo Monetário Internacional – FMI, propõem a liberalização dos setores de água e energia para as grandes corporações privadas. Portanto, a luta contra a privatização dos serviços públicos é local, regional e global, precisando os trabalhadores de uma união cada vez mais solidificada para atuar nas diversas instâncias de decisão frente aos citados acordos e organismos multilaterais.

Talvez o grande argumento neste sentido tenha sido sintetizado pelas palavras de David Boys, da ISP: “**as multinacionais falharam**”. Quando entraram nos países em desenvolvimento prometendo melhorar a qualidade dos serviços, as grandes corporações privadas frustraram essa expectativa, como mostram os vários exemplos. A contradição entre obter lucro com serviços essenciais à vida humana e o atendimento de necessidades sociais de regiões marcadas pela pobreza da grande maioria de seus habitantes, tornou-se visível em diversas situações, como no fracasso da negociação de modelos tarifários (caso brasileiro), ao total abandono e desamparo da população local, como em Manila.

Os depoimentos apresentados em São Paulo demonstraram que a direção tomada pelas companhias sob controle privado é contrária aos desejos e necessidades de uma população totalmente dependente destes serviços.

Esperar o reconhecimento deste fracasso pelas Instituições como Banco Mundial e FMI não

é o caminho. Usando novamente as palavras de David Boys o que estas instituições estão fazendo é “**re-cozinhar com os mesmos ingredientes**”. Ao invés de mudar seu modelo para que atenda à população, optaram por investir em matérias pagas e convites a jornalistas “compreensivos” aos seus interesses para que escrevam matérias favoráveis às políticas corporativas.

Para o coordenador da Frente Nacional de Saneamento Ambiental do Brasil, Orlando Silva Júnior, a luta sindical frente as corporações deve ser inter-setorial, atendendo aos seguintes pontos:

- 1) Regulamentação
- 2) Financiamento
- 3) Controle Social – tarifas justas e acesso universal garantido

Abelardo de Oliveira Filho, Secretário Nacional de Saneamento Ambiental do Governo do Brasil, relata a dura luta na busca de opções de financiamento que permitam, por um lado, investir o grande montante necessário para “despertar” um setor adormecido por longos anos de abandono e vital para o desenvolvimento de um país, e por outro lado manter o controle deste setor nas mãos de um Estado que se encontra debilitado. Para Abelardo “o Saneamento Ambiental é responsabilidade pública”. O presidente da Associação dos Serviços Municipais de Água e Esgoto – Assemae, Antônio Miranda, lembra que a crueldade da privatização no setor de saneamento está relacionada a uma política que “privatiza a parte rentável, deixando de lado a população carente, acentuando assim a desigualdade social”.

As chamadas Parcerias Público-Privadas (PPP), um novo nome para o que muitos tratam como a mesma privatização de sempre, são contrapostas pela ISP através da Parceira Público-

Público, onde, dito resumidamente, fontes públicas financiam projetos públicos. O Brasil é um bom exemplo da incoerência do modelo de privatização adotado até o momento, pois grande parte das privatizações no país tiveram como fonte de financiamento o BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, um órgão público.

Para Miranda, o Estado deve, independentemente de parcerias, assumir uma política clara de subsidiar o saneamento ambiental por ser um setor fundamental na mitigação dos problemas de desigualdade tão comuns nos países em desenvolvimento.

O representante de Portugal relatou a dificuldade na luta dos trabalhadores dos serviços públicos contra um governo decidido a privatizar o setor. O campo de disputa desta luta é a conscientização da população, para contar com a sociedade para manter as empresas de saneamento e de energia nas mãos do setor público. Mostrar a essa sociedade a diferença fundamental quase sempre esquecida pela cobertura da grande mídia: o **contrato social privado** não vai além do lucro – qualquer que seja a cartilha de promessas e bom comportamento que acompanha invariavelmente as propostas corporativas, enquanto o **contrato público** deve prever a melhor distribuição do serviço para toda a população com a melhor qualidade possível. Portugal trás também dois lembretes: a primeira privatização do país, em Lisboa, é no momento a tarifa de água mais cara de Portugal. O segundo lembrete é de um governo de esquerda (Mário Soares) que não se opôs à privatização.

No Chile, os depoimentos indicam a necessidade de uma “mudança cultural” das instituições e dos métodos de trabalho, trazendo para a esfera municipal a discussão, fortalecendo programas de capacitação e alcançando a efi-

ciência dos serviços junto à comunidade local, mas sem perder de vista o envolvimento global das negociações. No Canadá os exemplos são de articulação entre os trabalhadores e organizações não governamentais para garantir a divulgação de informações sobre questões como os Marcos Regulatórios, auxiliando a luta contra privatizações.

Nos depoimentos de representantes da Argentina e Uruguai, nota-se a preocupação pela atuação conjunta entre os países do Mercosul – uma política sindical articulada e fortalecida de defesa dos serviços públicos de água e energia. O ponto central desta luta conjunta é o estabelecimento de Marcos Regulatórios para os setores que permitam a integração e a atuação do Estado, independentemente de políticas corporativas. O modelo brasileiro de Agências Reguladoras foi citado como exemplo de fracasso pois, do modo como foi implantado tornou-se totalmente incapaz de julgar e estabelecer políticas justas na cobrança de tarifas ou no desempenho das companhias.

Outra ressalva é o processo de gerenciamento do Aquífero Guarani, importante reserva de água potável que se localiza no subsolo do Brasil, Uruguai, Argentina e Paraguai. A condução de uma política conjunta entre os países e fundamentalmente controlada pelos Estados, não por empresas privadas, é considerada emblemática de uma atuação unificada e eficiente dos trabalhadores e Estados que compõem o Mercosul.

Dos Estados Unidos, Allyn Beach relata a importância da preparação sindical e de organizações não governamentais na defesa das políticas públicas, principalmente diante de uma clara mudança na condução da política interna do Governo Federal americano, que concede abertamente privilégios para as corporações e restringe liberdades individuais.

Os depoimentos convergem para a união dos sindicatos e organizações num momento de fraqueza das políticas corporativas e dos organismos multilaterais como Banco Mundial, FMI e OMC diante da situação caótica apresentada nos países que seguiram suas orientações. As multinacionais de água e energia estão em crise, restringindo seu interesse em países “de risco”, optando por investimentos seguros em economias desenvolvidas. É o momento de atuar junto aos organismos multilaterais de natureza política, como a Organização das Nações Unidas e a União Européia, para assegurar que as mudanças percebidas na política/economia, mostrando o declínio do modelo neoliberal, não sejam atropeladas pelas cláusulas privatizantes incluídas em tratados internacionais.

O setor elétrico sofreu mais com o modelo neoliberal do que o setor de água. Este também é o momento de utilizar o que foi aprendido com a luta pela manutenção do saneamento público e aplicar numa nova luta pela retomada do setor elétrico público, aproveitando também o momento difícil atravessado por empresas como AES, ENRON, SUEZ e EDF.

Até então a sociedade, de modo mais amplo, manteve-se distante do debate, interessada no serviço prestado e no preço cobrado. Com os resultados pífios dos serviços privatizados e com a comprovação do aumento de tarifas superior aos índices recomendáveis, é hora do movimento sindical, a exemplo do que foi feito pelas corporações, pensar numa estratégia de comunicação com esta população insatisfeita, buscando maior interação e benefícios comuns.

Com a união das estratégias de luta e o apoio da população, será possível estabelecer uma relação de força mais justa nas instâncias decisórias. A ISP está fortemente presente num

grande número de países, informando e organizando os trabalhadores no sentido de equilibrar a balança até então pendente para o lado das empresas privadas.

A definição de um plano de ação, tirada no encontro em São Paulo, apontam o estudo do comportamento de empresas representativas (AES, EDF e Suez) nos diversos países onde

se estendem suas atividades e o acompanhamento dos Marcos Regulatórios dos setores de água e energia, como passos iniciais no sentido de estabelecer uma fonte conjunta de conhecimento e informação. A coordenação dos Grupos de Trabalho ficou com **Guillermo Amorebieta** e **Jesus Garcia**, respectivamente para coordenar os trabalhos com água e energia.

RELATÓRIO INTERNO DA ISP

Seminário “Direitos Trabalhistas, Sindicatos e Integração Regional no Mercosul ” Serviços de Distribuição – Água, Energia Elétrica e Gás

Data e local: Dias 25, 26 e 27 de Junho, no Hotel Golden Paulistania – São Paulo.

Participantes: APJAE Argentina, APSEE Argentina, SOSBA Argentina, ASEMUCH Chile, FENATRAOS Chile, FNU Brasil, AUTE Uruguai, FFOSE Uruguai.

Convidados: CUPE Canadá, STAL Portugal, *Work of América Institute* AFLCIO USA, PSIRU UK, Ilumina Brasil, FISENGE Brasil, Sindicato dos Engenheiros de São Paulo Brasil, IDEC Brasil e Observatório Social Brasil.

Descrição das atividades: na manhã do primeiro dia, apresentado os (as) participantes, foi descrito os objetivos e dinâmica do seminário. Em seguida, **David Boys**, Coordenador Mundial da ISP para questões de água e energia e **Orlando Silva Junior** Coordenador da Frente Nacional de Saneamento Ambiental desenvolveram o tema “Política pública para o setor: modelo de gestão, regulação e controle social com qualidade e universalidade”, tratando das lutas contra a privatização, da defesa dos serviços públicos de qualidade, da OMC/GATS e seus impactos sobre os serviços de distribuição, da ALCA, da Universalidade dos Serviços e dos interesses em jogo no processo de regulação. Pela tarde **David Hall**, Coordenador da Unidade de Pesquisa da ISP (PSIRU) e **Cameron Duncan**, Secretário Regional da ISP, abordaram o tema “Acordos Internacionais, ETNs e serviços de distribuição” tratando de questões relativas a formações de blocos entre países como o Mercosul, a ALCA, o

GATS/OMC, as empresas transnacionais e o Banco Mundial, em relação aos serviços de água e energia. David Hall apresentou um paper chamado “Multinational companies, international agreements and globalisation in water and energy”, feito especialmente para esse seminário. Ao final da tarde, **Charles Paradis**, representante da CUPE, expôs as experiências de luta do Canadá contra a privatização por serviços públicos de qualidade.

Na manhã do segundo dia, **José Drumond** e **Roberto Araújo** abordaram o tema “Uma matriz energética para a região” discutindo problemas e opções dos países do Mercosul referentes a energia e as políticas de integração já discutida em nossa região. No fim da manhã, **Francisco Braz**, Presidente STAL, falou sobre a política de água e saneamento vigente em Portugal e a luta sindical contra a privatização desse setor. Durante a tarde **Abelardo Oliveira**, Secretário Nacional Saneamento Ambiental do Gov. Brasil e **Antonio Miranda**, Presidente ASSEMAE Assoc. Séc. Munic. Água, debateram o tema “Política de Água e Saneamento”, opinando sobre os papéis dos governos nacionais e dos governos locais além dos desafios para o setor no período. No fim da tarde **Wendy Caird**, Coordenadora Mundial da Campanha por Serviços Públicos de Qualidade, informou sobre o desenvolvimento desta campanha e dos aspectos diretamente relacionados aos serviços de distribuição.

Na manhã do terceiro dia inicialmente representantes de cada país das sub-regiões Cone

Sul e Brasil, informaram sobre as principais lutas sindicais do setor água e energia em curso na **Argentina, Brasil, Chile, Uruguai**. Destacou-se os informes sobre as empresas transnacionais do setor e a baixa qualidade dos serviços prestados por esta, além da luta contra a privatização nos últimos anos. Neste mesmo período, **Giuliano Saneh**, falou sobre o funcionamento do banco de dados da ISP no Brasil, especialmente no que se refere aos serviços em pauta no seminário. No final da manhã, **Alline Beach** (Work of América Institute) falou sobre as ações sindicais na luta de uma água de qualidade nos EUA. No período da tarde, discutiu-se e aprovou-se um plano de trabalho para o próximo período, descrito a seguir, concluindo-se o seminário com uma avaliação do mesmo pelos presentes.

Resoluções:

I. - Contextualização:

1. Mudanças de governo no Brasil e Argentina, possível vitória da oposição no Uruguai, leva a um quadro favorável á ações sindicais no próximo período. Hoje há mais democracia entre nós, perde força o neoliberalismo em nossos países.
2. Nossos problemas são predominantemente regionais/ mundiais. Quase não há mais problemas exclusivamente nacionais entre nós, o que mostra o crescimento da importância do trabalho sindical internacional.
3. Há uma mudança nos interesses das ETNs em nossos países. Também a política do Banco Mundial para países em desenvolvimento está um pouco diferente. Não interessa mais a privatização pura e simples de tudo. Buscam novas formas de obtenção de lucro e de investimentos sem riscos.

II. - Marcos de ação:

Devemos seguir na luta contra a privatização em todas as suas formas defendendo um serviço público de qualidade. Água e energia devem estar em mãos públicas e serem consideradas como direitos humanos e não objeto de lucro/ comércio. Os serviços de água, saneamento, energia elétrica e gás devem estar sob forte controle social, garantindo um acesso universal a esses direitos, e seus trabalhadores devem ter condições adequadas de trabalho. As ações sindicais na luta por esse direito devem se dar em aliança com as ONGs, em especial organizações de defesa de consumidores.

III. - Propostas

1. Consolidar esse Grupo de trabalho como de “água e energia”, organizando-se reuniões anuais em diferentes países da região. Das reuniões desse GT deverão participar além das entidades filiadas, entidades convidadas à semelhança do ocorrido nesse seminário. O plano de trabalho desse grupo a ser aprovada a cada reunião anual deverá ser progressivo e avaliado anualmente, garantindo-se sua continuidade.
2. Informação: já circula entre nós o boletim “Em Dia” do Banco de Dados da ISP no Brasil, o “Ispredagua” elaborado na Argentina e a “Síntese Sindical” feito na Costa Rica. Devemos continuar circulando regularmente este material, mas no futuro devemos pensar em como melhorar a nossa política de comunicação articulando melhor essas iniciativas. O Banco de Dados do Brasil deverá ter em sua página da Web, links com outras páginas que nos facilitem informações sobre água e energia.

3. Banco Mundial: devemos lutar fortemente contra as propostas do Banco Mundial de buscar garantias com recursos públicos os lucros das ETNs, assim como a defesa que fazem de privatização dos setores mais lucrativos nos serviços de distribuição. O GT somará as campanhas da ISP contra a política do Banco Mundial.
 4. Empresas Transnacionais (ETNs): elegemos como prioridade para o próximo período mapearmos o desenvolvimento no Cone Sul e Brasil da AES, EDF e Suez. Giuliano Saneh do Banco de Dados da ISP, em conexão com PSIRU e o Observatório Social coordenará esse estudo, buscando conexão com outros investigadores da região. Em 2004, na próxima reunião com o GT devemos articular a participação de trabalhadores dessas empresas.
 5. Marcos regulatórios: devemos estudar os marcos regulatórios para a água e energia na Argentina, Brasil, Chile, Paraguai e Uruguai. Giuliano coordena este estudo com o apoio de outros investigadores da região. Em 2004 deveremos uma proposta comum de regulação para o setor, identificando espaços de controle social.
 6. GATS/ OMC e ALCA: lutaremos contra comercialização de serviços básicos que devem ser direitos e não fonte de lucro/ especulação. Deverão estar fora do âmbito da OMC. Em Cancun levantaremos essa bandeira.
 7. Mercosul: devemos fortalecer a CCSCS e seus grupos. Devemos participar como ISP nos grupos de Água e de Energia. Quanto aos grupos oficiais do Mercosul, buscar mais participação diante a nova conjuntura regional.
 8. Questão de Gênero: devemos ampliar a participação das mulheres no GT, assim como analisar mais questões de Gênero nos aspectos referentes a água e energia.
 9. CIER: devemos conhecer melhor a comissão de integração e energia identificando espaços de participação sindical. Verificar se no setor de água também existe alguma organização regional.
 10. Publicação do seminário: os textos divulgados nesse seminário deverão ser publicados em português e espanhol, favorecendo a ampliação do rico debate que foi desenvolvido.
- IV. - Coordenação do GT:** foram eleitos **Guillermo Amorebieta** e **Jesus Garcia** para coordenarem o GT.
- Avaliação do resultados:** o seminário foi considerado como bom pelos participantes, sendo destacado o excelente nível das apresentações dos palestrantes. A tradução simultânea Inglês/Português/Espanhol permitiu boa troca de experiências e conhecimentos, tendo ajudado no sucesso da atividade.
- Participações financeiras:** além do financiamento da FES o seminário contou com forte participação financeira da ISP, particularmente no que se refere à passagens internacionais e do CS-AFLCIO, na tradução para inglês.
- Jocelio Drummond**
ISP