

As escolas e o enigma do AGCS (Acordo Geral de Comércio de Serviços)¹

Glenn Rikowski

**University College Northampton
Northampton, Inglaterra**

Resumo

Este artigo explora a relação entre as escolas e o Acordo Geral de Comércio de Serviços (AGCS) na Inglaterra hoje. As duas seções iniciais fornecem um breve esboço sobre a Organização Mundial do Comércio (OMC) e do AGCS. Na terceira seção o texto trata das implicações e efeitos deste acordo para as escolas públicas. Conclui que todos os aspectos de nossas vidas estão potencialmente abertos à invasão do capital e que a administração comercial das escolas é um aspecto disso.

Palavras-chave: escolas públicas, comercialização da educação, OMC e AGCS

Abstract

This article aims at focusing on the GATS and its influence over state schools in England. The two first sections provide an overview of the GATS and the WTO. The third section deals with the implications and effects of these agreements to public schools. The conclusion is that every aspect of our lives is potentially open to capital invasion and that the commercial administration of our schools is an aspect of this.

Keywords: public schools, commercialization of education, GATS and WTO.

Sumário

O Acordo Geral de Comércio de Serviços (AGCS) da Organização Mundial de Comércio (OMC) de 1994 parece ter uma estranha espécie de existência social. Parece ser uma força sombria, com alto potencial para desagregar, minar e transfigurar os serviços públicos – ainda distantes de sua privatização. O impacto real do AGCS está sob certa desconfiança, uma vez que muitos governos – especialmente aqui no Reino Unido – parecem determinados a fomentar a administração comercial de serviços públicos, seja via AGCS ou não. Em suma, o Acordo Geral de Comércio de Serviços é um enigma. Como argumentaram Jim Grieshaber-Otto e Matthew Sanger (2002):

À primeira vista, o AGCS não parece constituir ameaça séria ou imediata à educação pública... [Mas]... seria errado concluir, no entanto, que as normas da Organização Mundial de Comércio não afetam a educação pública. O tratado já lança sobre ela uma grande sombra. Pode-se esperar que os efeitos do tratado atual, já significativos em si, venham a tornar-se mais importantes no futuro (p.45).

Este artigo destina-se a focalizar um pouco mais o AGCS, a fim de adquirirmos uma visão mais clara do monstro que vem lançando sua sombra sobre as escolas públicas da Inglaterra.

Uma forma comum de se abordar o relacionamento entre o AGCS e os serviços públicos é fazendo-se uma estimativa de “impacto”, como a que a Associação de Professores Universitários empreendeu para o ensino superior no Reino Unido, e como alguns críticos ao AGCS no Canadá fizeram com relação às escolas canadenses. Embora sendo de tremendo valor, tais estimativas de impacto são parcialmente especulativas – desenvolvendo cenários com relação ao que poderia ou deveria acontecer através da aplicação das decisões e disciplinas do AGCS.

Entretanto, esta é apenas uma visão parcial, e a relação entre o AGCS e os serviços públicos necessita ser abordada idealmente com base no fato de que se trata de uma via de mão dupla, e de que as políticas do governo afetam de forma diversa a natureza da relação para cada serviço e para cada país. Este artigo explora a relação entre as escolas e o AGCS na Inglaterra hoje. As duas seções iniciais fornecem um breve esboço da OMC e do AGCS.

A Organização Mundial de Comércio (OMC)

Enquanto a Segunda Guerra Mundial ainda ardia, em 1943 os governos dos Estados Unidos e da Inglaterra embarcaram em uma série de discussões bilaterais visando designar um sistema internacional de comércio de pós-guerra, isento do protecionismo dos anos entre guerras (Cohn, 2000, p.205). No outono de 1945, o Departamento de Estado americano circulou um documento sobre comércio e emprego que seria a base de negociações multilaterais. Esse documento era o esboço de uma proposta de Organização

Internacional do Comércio (OIC). Foi desenvolvido como base para o Decreto de Havana, que foi discutido por 23 países-líderes capitalistas em Março de 1948. Enquanto isso, em 1946, as mesmas 23 nações reuniram-se para discutir o tema ainda mais estreito da redução de tarifas. Nessa reunião definiu-se um encontro no ano seguinte em Genebra para se negociar a redução de tarifas em cerca de um quinto do valor mundial. Assim, em Outubro de 1947, o primeiro ciclo do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (AGTC) resultou na assinatura, por esses 23 países, do acordo, que entrou em vigor em 1º de janeiro de 1948 (MSN Encarta, 2000^a). Além disso, os signatários concordaram em aceitar algumas das normas de comércio mantidas no rascunho do título da Organização Internacional de Comércio (anteriormente à futura reunião em Havana) a fim de proteger as reduções tarifárias negociadas em Genebra.

Assim, o AGTC surgiu após a Segunda Guerra Mundial como um título para a Organização Internacional de Comércio, que era antevista como uma agência das Nações Unidas (MSN Encarta, 2000^a). A Organização Internacional de Comércio deveria ter a função de complementar o estabelecimento de normas e políticas de cooperação de comércio internacional pelo Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional (DTI, 1999 p.1). Entretanto, foi na reunião em Havana em Março de 1948 que este cenário mais amplo começou a se descortinar. O objetivo principal da reunião era o de se chegar a um acordo para a formação de uma Organização Internacional de Comércio permanente. O Acordo AGTC de 1947 deveria ser incorporado pela Organização Internacional de Comércio (OIC). O estatuto da OIC deveria conter uma ‘agenda ambiciosa’ (DTI, 1999 p.1). Ele deveria cobrir não somente as relações de comércio, mas também o emprego, os investimentos internacionais, o desenvolvimento econômico, os serviços, a competição, as práticas restritivas, e as políticas de comércio e os acordos de conveniência. Também incluía as disposições administrativas para uma OIC permanente (Penrose, 1953); Reisman, 1996; DTI 1999; Cohn, 2000). Como observou Tabb, “*a OIC deveria impor ordem ao sistema de comércio mundial, a fim de evitar o tipo de protecionismo em espiral descendente que ocorreu no comércio nos anos 30.*” (2000, p.4).

A OIC não foi ratificada em Havana (nem após). Cohn (2000, pp.205-206) apresenta a OIC como o café da manhã de um cachorro, com regras complexas e ‘*inúmeras cláusulas de escape e exceções no título [que] poderiam interferir na liberalização do comércio*’ (p.205). Ele também observou os efeitos desagregadores do forte lobby protecionista americano sobre o estatuto da OIC (ibid). No entanto Tabb (2000) argumenta que foi a possibilidade de a OIC oferecer proteção real aos padrões trabalhistas e de atender às necessidades dos países em desenvolvimento, o que efetivamente a levou ao colapso. Do ponto de vista dos Estados Unidos, a estrutura da OIC para regulamentar o comércio internacional era indulgente demais para com os direitos dos trabalhadores e para com as aspirações dos países do Terceiro Mundo a um tratamento preferencial no comércio, e restringia demais o poder de mercado das grandes corporações (prometendo leis anti-truste) (Tabb, 2000, pp.4-5). Nesse contexto, os Estados Unidos retardaram o processo de ratificação da OIC. Em 1950, a OIC fracassou em obter ratificação no Congresso americano e foi relegada à história. Nesse ínterim, o AGTC permaneceu em vigor para regulamentar o comércio internacional.

A partir de sua condição ‘provisória’ de precursor da OIC em 1948, o AGTC ofereceu uma estrutura legal e institucional para o comércio internacional e as tarifas até 1995 (DTI 1999). Seus participantes eram ‘partes contratantes’ e não membros; o AGTC nunca foi formalmente constituído. Ele visava à não discriminação no sentido de que todos os participantes deviam ser tratados igualmente, de modo que quando um país reduzia as tarifas de comércio para um participante do AGTC, tinha de fazer o mesmo para todos. Em segundo lugar, havia uma cláusula que permitia a um participante do AGTC retirar sua redução tarifária caso ela prejudicasse seriamente seus produtores domésticos (MSN Encarta, 2000^a.) Esta era uma brecha que os participantes do AGTC exploravam com veemência, apontando a necessidade de um mecanismo de litígio comercial mais formal. Os participantes do AGTC patrocinaram, ao todo, oito ciclos de comércio. O “Ciclo Kennedy” (1962-67) estabelecia um conjunto de normas de negociação de comércio quando as partes discordavam. O Ciclo Tóquio (1973-79) estabelecia séries de códigos de prática de restrição à isenção de tarifas nas áreas governamentais de aquisição, avaliação alfandegária, subsídios e medidas compensatórias, padrões de combate a vendas no exterior por preços inferiores aos do país de origem, e licenças de importação (Antweiler, 1995).

O “Ciclo Uruguai” final (1986-94) ampliou ainda mais o acordo AGTC limitando os subsídios à agricultura e incluindo em sua esfera o comércio de serviços e de propriedade intelectual. Este ciclo estabeleceu a Organização Mundial de Comércio (OMC). O AGTC e a OMC co-existiram durante o ano de 1995, e o primeiro foi liquidado em dezembro de 1995. Os acordos comerciais estabelecidos pelo AGTC foram incorporados ao acordo da OMC (MSN Encarta, 2000^b). Em 1995, as funções do AGTC foram assumidas pela OMC.

A OMC tem base permanente em Genebra e é controlada por um Conselho Geral que compreende os embaixadores dos estados membros – que também atuam nos comitês da OMC (ibid). A Conferência Ministerial reúne-se a cada dois anos e indica o Diretor-Geral da OMC. Teve um orçamento de 48 milhões de libras e um quadro de 500 funcionários em 1999 (Legrain, 2000, p.30) e, por volta de 2001, um orçamento de \$78 milhões e um quadro de 530 funcionários (Economist, 2001).³ A reunião de Seattle em 1999 foi a terceira Conferência Ministerial. Havia 135 países membros representados em Seattle, e algumas nações adicionais que participavam como assistentes. Em meados de 2001, a OMC tinha 142 nações membros (Tibbett, 2001, p.10).

Como observou Bakan (2000, pp.22-23), a OMC excede em muito a abrangência do antigo AGTC. Inclui uma série de outros acordos, por exemplo:

- Medidas de Investimento Relacionadas ao Comércio (MIRC);
- Medidas de Propriedade Intelectual Relacionadas ao Comércio (MPIRC)
- Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (AGCS)
- Acordo sobre Padrões Sanitários e Fito-Sanitários (APSPS) (estabelecendo padrões restritivos sobre as políticas do governo com relação à alimentação e segurança e à saúde animal e vegetal);

- Acordo sobre Serviços Financeiros (ASF) – destinado a remover todos os obstáculos aos serviços financeiros;
- Acordos sobre agricultura, tecnologia de informação e telecomunicações.

Além do mais, a OMC incorpora um complexo Processo de Liquidação de Litígios. Os tribunais operam em sigilo para dirimir litígios entre os estados membros. Somente aos governos nacionais é permitido participar, e não há procedimento de apelo externo (Grupo de Trabalho da OMC/Maio, 1999, p.5). As decisões geram três possibilidades. Primeiramente, os países perdedores têm um tempo determinado para cumprir e devem alterar suas leis para se conformarem às estipulações da OMC. Em segundo lugar, se eles se recusarem a fazê-lo, pagarão uma compensação permanente ao país vencedor. A terceira possibilidade é a de que eles terão de enfrentar as sanções comerciais não-negociadas (ibid). Como observaram Smith e Moran (2000, p.66):

O que distingue a OMC entre os acordos internacionais é o seu Painel de Resolução de Litígios. O Painel possui poderes sancionadores de largo alcance sobre os países membros, os quais utiliza para assegurar o cumprimento dos compromissos para com a OMC. Nenhum outro corpo internacional possui tais meios coercitivos.

A OMC é a *‘única instituição global à qual até os Estados Unidos e a União Européia devem obedecer’*, enquanto o Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional só possuem influência sobre *‘países fracos em desenvolvimento’*, observa Martin Wolf (1999), jornalista do *Financial Times*.

Em litígios fora da área comercial, a OMC opera em um sistema de *‘consenso’*, mas na prática este processo é conduzido pelo “Quad” – Estados Unidos, União Européia, Japão e Canadá – cujos representantes reúnem-se diariamente em Genebra para tratar desses assuntos não-comerciais (Bakan, 2000, p. 23). Os representantes do “Quad” são vítimas de *“lobby”* pesado por parte das corporações internacionais. Além disso, os representantes das corporações transnacionais participam de todos os comitês consultivos importantes, decidindo acerca de políticas detalhadas e estabelecem a agenda (Price, Pollock e Shaoul, 1999, p.1889). Portanto, a OMC oferece um *‘código comercial global compulsório’* baseado nas relações estreitas com o capital transnacional, fazendo dele *‘um dos principais mecanismos da globalização corporativa’* (Grupo de Trabalho da OMC/Maio 1999; 1). É um *‘forum para direitos de comércio de capital, nos termos negociados pelas agências de governo que representam os interesses do capital. Nenhum outro direito conta’* (Tabb, 2000, p.6). As barreiras ao comércio são essencialmente *‘qualquer coisa que possa limitar os lucros obtidos através de comércio ou investimento’* (Puckett, 2000). As corporações maiores possuem lobistas estabelecidos permanentemente nas dependências da OMC em Genebra, e os representantes das corporações participam de alguns dos muitos comitês e grupos de trabalho da OMC.

O panorama de sustentação da OMC é a desregulamentação, com o incremento da *‘liberdade para o capital transnacional fazer o que quiser, quando e onde quiser’* (Tabb,

2000, p.5). Como observou William Tabbs, o postulado fundamental da OMC é que a liberalização do comércio e do investimento leva a maior competição, maior eficiência de mercado e assim, necessariamente, a um padrão de vida mais alto (ibid). Na prática, o padrão de vida de muitos países mais pobres do sul declinaram absoluta ou relativamente (em comparação com as nações mais ricas do norte) nos últimos anos. Estas propostas corajosas de princípios são a essência do conceito de ‘neo-liberalismo’ da economia internacional. No entanto:

Enquanto seus proponentes dizem que a OMC baseia-se no “livre comércio”, de fato, as 700 e tantas páginas de normas da OMC estabelecem um *sistema compreensivo de comércio corporativo*. Sob o sistema de comércio corporativo da OMC, a eficiência econômica, refletida nos lucros corporativos de curto-prazo, domina outros valores. A sustentação ideológica neo-liberal do comércio corporativo é apresentada como NAOA – “Não Há Outra Alternativa” – um resultado inevitável ao invés da culminância de um esforço de longo prazo para escrever e estabelecer normas destinadas a beneficiar corporações e investidores, ao invés de comunidades, trabalhadores e o meio-ambiente. (Grupo de Trabalho sobre a OMC/Maio, p.1 – ênfase original).

A ira direcionada à terceira reunião ministerial da OMC em Seattle em fins de novembro – princípios de dezembro de 1999 – foi garantida por cerca de cinquenta anos de desenvolvimentos favoráveis ao capital em alterações organizacionais na infra-estrutura do comércio internacional. Porém, Seattle foi um instante em uma série de atos de resistência ao capital global. Esses incluíram os movimentos dos trabalhadores sem terra (MST) no Brasil, os Zapatistas do México, os fazendeiros do estado de Karnataka na Índia, uma demonstração de força de 50.000 pessoas no delta do Rio Negro, o Jubileu de 2000, o Carnaval dos J18 contra o Capitalismo em Londres em 1999, e outros mais (Bakan, 2000; Madden, 2000). Peter McLaren (2000, p.26) lembra-nos que 10.000 manifestantes fizeram greve à segunda reunião ministerial da OMC em Genebra, em Maio 1998. Ward e Wadsworth argumentam que: *‘Seattle não foi o começo, mas o resultado de muitos movimentos pequenos e médios que vêm tomando força por mais de dois anos’* (2000, p.4).

O Ministério de Seattle foi estabelecido para produzir uma agenda para o próximo “Ciclo do Milênio” das negociações. Quando da abertura do “Ciclo do Milênio” em Seattle em 30 de Novembro de 1999, os ministros e delegados foram confrontados por 40.000 manifestantes em protesto contra a OMC, que eram mais do que os 20/30 mil que fecharam o Interstate 5 para protestar contra a guerra do Vietnam (Tabb, 2000, p.1). Os manifestantes representavam cerca de 800 organizações de sindicatos de comércio e ativistas de mais de setenta e cinco países (Tabb, 2000, p.2). A vibração, criatividade e coragem que eles incorporaram às suas estratégias de fechamento da Reunião Ministerial de Seattle foram surpreendentes. Apesar de receber tiros de balas de borracha, e de ser atacada por gás lacrimogêneo e spray de pimenta, a massa de manifestantes impediu que os ministros e a ‘entourage’ da OMC cumprisse com sua agenda; eles *‘deixaram Seattle em desordem’*

(Bakan, 2000, p.19). Como observaram alguns, (e.g. Mandel e Magnussen, 1999), as poucas discussões que ocorreram em Seattle somente revelaram sérias brechas na OMC à medida em que alguns países do Terceiro Mundo começaram a bloquear as propostas para o próximo ciclo de comércio. Além disso, alguns países se comprometeram com o ‘livre-comércio’ enquanto faziam um intenso lobby em favor das normas favoráveis às suas próprias economias (Mandel e Magnussen, 1999, p.39). Finalmente, Marshall (1999) indica rachas domésticos entre a União Européia e os Estados Unidos em Seattle. Mesmo sem os manifestantes não teria sido nenhum piquenique. A reunião ministerial de Doha, em Novembro de 2001, tentou recolher os pedaços e uma vez mais levar adiante a liberalização do comércio.

O Acordo Geral Sobre Comércio de Serviços (AGCS)

O AGCS tenciona abrir 160 setores de serviços para o capital internacional. Especificamente, ele visa criar um ‘campo de desenvolvimento de ação’ evitando, portanto, a discriminação contra as corporações estrangeiras que estão entrando nos mercados de serviços. O processo de liberalização do comércio de serviços (inclusive dos serviços públicos atuais) é *progressivo*; ele será aprofundado e fortalecido com o tempo, e a Parte IV do Acordo AGCS deixa isso claro. Neste cenário, os serviços ‘públicos’ serão progressivamente transformados em serviços internacionalmente comerciáveis. O Governo do Reino Unido afirma que os serviços públicos que estão isentos do AGCS não têm um fundamento sólido. Uma vez que o serviço tenha se comprometido com o AGCS não há possibilidade de se reverter a posição (Kelk e Worth, 2002, p.2).

Como observa Steve Kelk (2002), o AGCS corta mais fundo na regulamentação do comércio de serviços através de suas disciplinas – Tratamento Nacional (TN), Nação Mais Favorecida (NMF) e Acesso ao Mercado (AM). A norma de comércio TN exige que os fornecedores de serviços estrangeiros ‘*sejam tratados no mínimo tão bem quanto os fornecedores de serviços domésticos*’ (Kelk, 2002, p.26). A norma NMF do AGCS significa que ‘*o melhor tratamento dado a qualquer fornecedor de serviços estrangeiro deve ser dado “imediate e incondicionalmente” a todos os fornecedores de serviços estrangeiros*’. (Grieshaber-Otto e Sanger, 2002, p.iv). A norma AM do AGCS significa que os governos são impedidos de ‘introduzir restrições quantitativas ao montante da atividade comercial em um setor’ (ibid.) Consequentemente, ‘as opções de políticas econômicas dos estados membros’ são diminuídas pela norma AM. Finalmente, a norma da transparência estipula que os governos membros devem publicar detalhes de todas as medidas – locais, regionais e nacionais – que possam afetar a operação do tratado do AGCS (Grieshaber-Otto e Sanger, 2002, p.iv). Essas normas ‘descendentes’ são suplementadas por compromissos bilaterais ‘ascendentes’, nos quais os membros individuais concordam em abrir setores de serviços às disciplinas do AGCS, e podem solicitar que outros membros também o façam. As atuais negociações do AGCS2000 estão bem em andamento nesse estreito processo de negociação.

O conferencista em comércio internacional Markus Krejewski analisou o Acordo do AGCS em detalhe. Ele concluiu que o Acordo torna impossível dizer se os serviços públicos estão incluídos no AGCS. Isto torna o AGCS difícil de ser combatido com base no que está realmente escrito no Acordo. Por outro lado, se estivesse claro que os serviços públicos estão *incluídos* no AGCS, os governos, as corporações e os lobistas pró-AGCS não poderiam assegurar que o AGCS não tem nada a ver com privatização, como fazem atualmente. Suas afirmações às organizações interessadas e seus argumentos protetores de que os que são contrários ao AGCS são apenas uns poucos negociantes, não seriam levados a sério, como às vezes o são hoje em dia. Por outro lado, se estivesse claro que os serviços públicos estivessem *excluídos* das provisões do AGCS, então duas coisas seriam óbvias. Primeiro, os ativistas anti-AGCS e os sindicatos poderiam defender os serviços públicos do monstro do AGCS com base na lei do comércio internacional, e as corporações que tentassem argumentar que os serviços públicos haviam sido incorporados ao AGCS claramente estariam na posição de perdedores. As forças anti-AGCS poderiam confrontar as corporações que tentaram usar o AGCS para dar seguimento aos seus interesses nos serviços públicos usando o atual Acordo contra elas. Em segundo lugar, ficaria claro que o “New Labor” é realmente perito na comercialização dos serviços públicos, e não está sendo forçado ou seduzido a entrar nisso pelas normas de comércio estruturadas por alguma instituição distante e simpatizante ao negócio, tal qual a OMC.

Enquanto isso, a opacidade da AGCS é realmente habilidosa. Ela tem o potencial de desarmar intelectualmente os críticos do AGCS. Os ativistas anti-GATS não têm uma base sólida para criticar o Acordo.

O ciclo atual das negociações do AGCS na sede da OMC em Genebra teve início em fevereiro de 2000; quase que imediatamente após, a Reunião Ministerial em Seattle em fins de 1999 culminou na desordem que ali se seguiu aos protestos dos anti-OMC. Um acordo completo terá que ser negociado para dezembro de 2004, para entrar em vigor em 2005. Então para os ativistas anti-AGCS, sindicatos e defensores dos serviços públicos, há uma certa urgência. A seção seguinte focaliza especificamente o relacionamento entre o AGCS e a administração comercial escolar.

As Escolas e o AGCS

Um bom ponto de partida para se explorar a relação entre as escolas e o AGCS é o próprio Acordo AGCS, juntamente com o Programa de Obrigações para a educação em relação à União Européia (UE). As obrigações do AGCS do Reino Unido estão incorporadas às da União Européia, embora haja umas poucas diferenças nacionais (ver OMC, 1994). Em informações colhidas no Infopoint do AGCS da União Européia, parece que a área da educação já foi perdida para o AGCS. Para a educação primária, 20 países se comprometeram com as disciplinas do AGCS em 1994, e para a educação secundária, 22 países tomaram a iniciativa. A União Européia está comprometida com o AGCS tanto no tocante à educação primária quanto à secundária.

O AGCS incorpora quatro modos de fornecimento de serviços. O modo 1 é o fornecimento “cruzamento de fronteiras”, o *‘fornecimento de um serviço do território de um membro até um consumidor no território de outro’* (U.E. GATS Infopoint, p.1). O fornecimento do Modo 2 diz respeito ao “consumo no exterior”, onde o *‘consumidor do serviço viaja até o fornecedor do serviço’* (*ibid.*). O Modo 3, “presença comercial”, é *‘onde os fornecedores dos serviços se estabelecem no mercado estrangeiro como entidade legal na forma de uma subsidiária ou um ramo’* (*ibid.*). Para todos esses modos de fornecimento, as obrigações da União Européia para com a educação primária e secundária são nenhuma – o que é o *oposto* do que parece. “Nenhuma” significa que um país se compromete a assegurar que *‘não haja restrições que sejam inconsistentes com as normas do AGCS que abrangem a participação de fornecedores de serviços estrangeiros no mercado’*. (U.E.GATS-Infopoint, p.2). Em relação às obrigações do AGCS do Reino Unido/União Européia para com a educação primária e secundária, há dois aspectos. Primeiramente, para o Reino Unido, não há barreiras com relação a “Limitações de Acesso ao Mercado” (embora uns poucos países da União Européia tenham algumas limitações de acesso ao mercado incorporadas ao Programa da União Européia tanto para a educação primária como para a secundária). Portanto, os ‘mercados’ da educação primária e secundária do Reino Unido parecem estar abertos aos fornecedores estrangeiros. Os membros da OMC que se comprometem a abrir a educação primária e secundária através do AGCS (como nós), devem expor quaisquer limitações de acesso a fornecedores estrangeiros – e então estes podem ser desafiados através do Painel de Litígios da OMC pelos governos nacionais das corporações, caso sejam membros da OMC. Somente governos nacionais que sejam membros da OMC podem participar do complexo Processo de Composição de Litígios da OMC (Rikowski, 2001, p.11). As corporações teriam que fazer ‘lobby’ e persuadir os governos nacionais a examinarem cuidadosamente o assunto, caso houvesse qualquer relutância entre os ministros e oficiais do comércio em dar prosseguimento ao caso.

Além do mais, uma vez que o Reino Unido aderiu ao AGCS com relação à educação primária e secundária, esses serviços também estão sujeitos à cláusula “Limitações ao Tratamento Nacional”. Sob esta norma do AGCS, os estados membros devem reconhecer quaisquer limitações no tratamento de fornecedores estrangeiros que os coloquem em posição menos favorável que seus correspondentes domésticos. Por exemplo, as Escolas Edison (dos Estados Unidos) devem ser alertadas quanto a quaisquer diferenças no modo com vêm sendo tratadas em comparação aos fornecedores de serviços de educação do Reino Unido caso entrem naquele mercado escolar. A falha em fornecer a informação necessária poderá resultar na busca pelo fornecedor estrangeiro de compensar-se através do AGCS, podendo seus governos nacionais encaminhar o caso ao Processo de Composição de Litígios da OMC. A transparência aqui é o fator chave. O Reino Unido também não tem limitações à cláusula Tratamento Nacional no Programa da União Européia. Finalmente, somente no fornecimento pelo Modo 4, a “presença de pessoas naturais” de outro país possivelmente impõe alguma limitação com relação aos fornecedores estrangeiros de educação primária e secundária. O fornecimento pelo Modo 4 é “Desvinculado” para a educação primária e secundária na União Européia. “Desvinculado” significa que um país não está se comprometendo, seja a abrir seu mercado ou a mantê-lo tão aberto quanto era à

época do acesso à OMC. Na prática, o que isto significa para o fornecimento pelo Modo 4 é que se as Escolas Edison desejassem estabelecer operações no Reino Unido, a companhia provavelmente teria que utilizar empregados ingleses, uma vez que as normas gerais de imigração ainda seriam aplicáveis. É provável que, independente disso, os professores americanos não pudessem simplesmente voar para trabalhar nas Escolas Edison no Reino Unido. No entanto, a natureza do status “Desvinculado” no fornecimento pelo Modo 4 ofusca o quadro, sem qualquer impedimento claro a que os professores americanos viajem até às Escolas Edison no Reino Unido estabelecidas com base no Programa AGCS da União Européia.

Partindo-se do acima exposto, poderia parecer que o Reino Unido (via União Européia) tem uma política muito mais ‘aberta’ com relação ao fornecimento estrangeiro de serviços de educação primária e secundária. Parece que os ativistas e sindicalistas de educação estão oito anos atrasados com relação às normas do AGCS para os serviços de educação que são tecnicamente irreversíveis. Entretanto, esta é uma impressão ilusória, que fica evidente por meio de um exame mais profundo do Programa de Obrigações da União Européia para os serviços de educação sob o AGCS (OMC, 1994). A seção 5 do Programa de Obrigações da União Européia indica que com relação à educação, o AGCS refere-se a “serviços de educação de fundo privado”. A partir daí, poderia parecer que os únicos serviços de educação relacionados às escolas que estão sob a ameaça do AGCS são as escolas independentes e particulares. Porque deveríamos nos inquietar se somente (as escolas) Eton, Harrow e Roedean, e outras do seu quilate estão sob a ameaça das normas do AGCS? Elas estão nitidamente no ‘mercado de educação’, portanto devem colher as conseqüências e enfrentar a competição com os fornecedores estrangeiros.

Entretanto, mais uma vez, a linguagem do AGCS é elaborada com inteligência. O Programa não se dirige às ‘instituições’ particulares de educação, mas sim aos ‘serviços’ de educação de fundo privado. Não é o caso de que toda uma instituição educacional tenha que ser uma entidade lucrativa para que o AGCS venha a ser aplicado. Qualquer dos serviços que a constituem – desde os da linha de frente, como ensino, limpeza, serviços de refeições escolares e biblioteca escolar – poderiam se submeter ao AGCS caso esteja envolvido o capital privado. Além do mais, as operadoras do setor privado no aperfeiçoamento escolar, oportunidades iguais e recrutamento e outros serviços escolares previamente fornecidos pela autoridade educacional local (AEL), também estão sob o AGCS.

Poder-se-ia argumentar que isto foge ao ponto: esses não são serviços “de fundo público” muito embora empresas educacionais como a Nord Anglia e fornecedores de refeições escolares como a Initial Services estejam fornecendo os serviços? Poder-se-ia argumentar que estes não são basicamente serviços de educação ‘de fundo privado’. Alguns pontos aqui são relevantes.

Em primeiro lugar, esse argumento assume que o dinheiro ‘público’ permanece ‘público’ mesmo quando transferido para um fornecedor de serviços do setor privado regido pela geração de lucros. Entretanto, poder-se-ia argumentar que uma vez que o contrato é assinado para o fornecimento de ensino de primeira linha, administração escolar ou serviços de melhoria escolar, o dinheiro ‘público’ passa por uma transformação e torna-

se capital privado. Esta é a magia do dinheiro, a ilusão na qual descansam os protagonistas do ‘New Labour’ e do AGCS. Em uma reunião em uma igreja em Newham que se seguiu ao lobby do Parlamento do Movimento da Justiça do Comércio em 19 de Junho de 2002, Stephen Timms (ex Ministro Escolar, agora no DTI) argumentou que o setor privado estava sendo trazido para melhorar o padrão. Ele argumentou que aquilo não era ‘privatização’, uma vez que os serviços pertinentes ainda estavam sendo custeados por fundos públicos. Esse argumento é no mínimo ingênuo, e, sem dúvida nenhuma, enganoso.

Em segundo lugar, para algumas políticas das escolas do “New Labour”, o dinheiro público forma um elemento de capital inicial. Nas Academias da Cidade, ou apenas Academias agora sob o Ato Educacional 2002 (vide O Governo de Sua Majestade, 2002, Parte 5, pp.45-47), para as escolas especializadas e também para algumas zonas de ação educacional, o capital privado forma parte do fundo inicial. O significado fundacional do capital privado é ainda mais claro no caso de escolas construídas sob a Iniciativa Financeira Privada (IFP), onde o dinheiro para a construção da escola é levantado por companhias privadas a taxas comerciais nos mercados financeiros. Em todos esses casos, parece que o envolvimento do setor privado abre as escolas ao AGCS. Esses são serviços privados de educação que contaminaram o dinheiro público com o seu vírus.

Em terceiro lugar, sob o Ato Educacional 2002 as entidades governamentais podem se colocar como companhias (vide o Governo de Sua Majestade, 2002, capítulo 3). Elas têm então poder para investir em outras companhias. Além disso, as companhias escolares podem ser incorporadas para formar “federações” – cadeias como o McDonald’s – para ganhar economias de escala, aumentando assim sua capacidade lucrativa. Em Setembro último, David Miliband (Ministro Escolar) informou que os líderes executivos na direção de federações escolares não necessitavam de qualificações para o ensino (Kelly, 2002). As escolas podem entrar nos contratos com as habilitações do setor privado. Elas também podem vender serviços educacionais a outras escolas. O Ato dá à Secretaria de Estado novos poderes para formar companhias para o envolvimento em qualquer área escolar ou da vida da autoridade educacional local (AEL). Finalmente, sob o Ato, será dada a cerca de 1.000 escolas a liberdade de variar o currículo e de alterar o salário e as condições dos professores. Esses poderes resultam do novo status de “autonomia conquistada” que as escolas de primeira linha podem adquirir. Isto dá aos operadores do setor privado algum controle sobre os custos do quadro de funcionários por meio da manipulação dos contratos de trabalho dos professores. Acima de tudo, o Ato de 2002 dá uma estrutura desreguladora ao negócio de administração comercial das escolas, e, portanto, também à propagação do vírus do AGCS por todo nosso sistema escolar. Naturalmente, o “New Labour” ainda pode argumentar que tudo isso é de ‘fundo público’, mas que as finanças anteriormente públicas foram transfiguradas em capital privado no processo. Através desses mecanismos, as escolas são expostas ao AGCS.

Em quarto lugar, imediatamente após a vitória da Eleição Geral em 2001, Stephen Timms e o Ministro dos Esportes Richard Caborn promoveram uma série de ‘sociedades’ entre escolas particulares e estaduais. Trinta e quatro Sociedades de Escolas Independentes/Estaduais foram estabelecidas em 3 de Julho de 2001. A dissolução das barreiras e a distinção entre dinheiro público e capital privado obscurecem a questão de se

os serviços escolares são financiados pelo Estado ou são de ‘fundo privado’. A insurgência de escolas particulares no setor estadual bem poderia estar carregando o AGCS em seu rastro.

Finalmente, como indicou o professor belga e ativista educacional Nico Hirtt (2000, p.14), somente os sistemas educacionais financiados inteiramente pelo Estado e com total exclusão de quaisquer operações comerciais estão excluídos do AGCS. Esse ponto salienta os quatro anteriores: quanto maior o envolvimento comercial nas escolas estaduais, mais elas serão abertas ao AGCS e terão um futuro como utilidades internacionalmente comerciáveis. Por este motivo, as políticas e mecanismos que alimentam a administração comercial das escolas podem ser vistos como as faces nacionais do AGCS (para maiores informações ver Rikowski, 2002 a-c). Esses são os que tornaram possível o AGCS em termos escolares, local e nacional, que facilitam a administração comercial das escolas. Na Grã-Bretanha, eles incluem PFI, terceirização e informação, e contratos de tecnologia de computadores. A Secretaria para Padrões de Educação (Ofsted) é transfigurada em um facilitador AGCS cada vez que localiza uma escola ‘fraca’ pronta para ser administrada comercialmente.

Conclusão

Ao invés de um ‘monstro do AGCS’ com base em Genebra que força o governo do Reino Unido a abraçar o AGCS, cada vez que o setor privado entra, aprofunda e expande seu envolvimento em nossas escolas, ele abre esses “serviços educacionais” ao AGCS. A luta contra a administração comercial das escolas é simultaneamente o embate entre o AGCS e nossos serviços educacionais sendo catapultado para dentro dos mercados internacionais de educação. A política educacional do “New Labour” tem contagiado o AGCS injetando seu vírus dentro de nossas escolas e autoridades educacionais locais (AELs). Um dia, uma companhia de Detroit ou Vancouver com foco primariamente em custos e lucros pode vir a controlar sua escola secundária local. E isso certamente ampliaria a noção de uma ‘escola comunitária’ e o conceito de responsabilidade democrática.

Sobre a questão do porque da administração comercial das escolas estar ocorrendo, localizei quatro explicações interligadas (vide Rikowski, 2003). Em primeiro lugar, não há dúvida de que os líderes do negócio educacional e as companhias que vendem serviços educacionais fizeram uma pressão considerável sobre sucessivos Ministros Educacionais nos últimos dez anos aproximadamente para abrirem as escolas aos interesses comerciais. Em segundo lugar, o New Labour está buscando ativamente construir companhias inglesas de serviço educacional como ganhadoras de exportação. Parte dessa estratégia inclui fomentar os negócios ingleses no setor escolar. Em terceiro lugar, a administração comercial das escolas torna-se adequada bem à visão econômica do New Labour acerca da Economia do Conhecimento. Os negócios de serviços de educação são um elemento significativo em um modelo de economia em que o conhecimento é visto como o fator chave da produção, suplantando o trabalho, a terra e o capital como elementos centrais. Os

negócios de educação produzem uma escala de ‘produtos de conhecimento’ que podem ser vendidos e comercializados internacionalmente. Mas o seu significado como guia para a política econômica do “New Labour” foi estabelecido no ‘Papel Branco’ de 1998, *Nosso Futuro Competitivo – Construindo a Economia Dirigida pelo Conhecimento* que se originou no Departamento de Comércio e Indústria enquanto Peter Mandelson era ministro ali. Finalmente, o Acordo Geral sobre Comércio de Serviços intensifica os três fatores anteriores, especialmente em face da probabilidade de se estabelecer em 1º de Janeiro de 2005 um Acordo AGCS fortalecido. A agenda do AGCS gera urgência quanto ao estabelecimento no Reino Unido de um setor de serviços de educação vibrante e sustentável. Isto em parte explica a pressa do New Labour em acelerar a modernização das escolas e abrir suas portas para a comercialização dos serviços de educação no Reino Unido o mais rápido possível.

Há, no entanto, uma explicação mais geral. Baseia-se no fato de que vivemos no universo social do capital (Rikowski, 2002d). Um aspecto de nossa existência nesse universo social é que todos os aspectos de nossas vidas estão potencialmente abertos à invasão do capital – uma vez que este é um caminho no qual o universo social do capital se expande (Rikowski, 2002e). A administração comercial das escolas é um aspecto disso, e o trabalho futuro fará as necessárias conexões.

Notas

¹ Este artigo teve início como um documento apresentado no Seminário da Unidade de Pesquisa de Políticas Educacionais (UPPE), *Educação para o Lucro: A Participação do Setor Privado na Educação Pública*, realizado pelo Professor Stephen Ball no Instituto de Educação, Universidade de Londres em 27 de novembro de 2002.

² Esta seção foi adaptada da Seção 1 de *A Batalha em Seattle: Seu significado para a Educação* (Rikowski, 2001), e também dos esboços de Rikowski (2002b).

³ Como observou o *The Economist*, ‘o orçamento da OMC é de cerca da metade do que o Banco Mundial gasta em viagens, [e] a OMC é a relação pobre entre as organizações internacionais. Mas ela é o centro das negociações, que poderia ter um impacto muito maior na prosperidade global que qualquer decisão tomada em prédios mais imponentes.’ (Economist, 2001).

⁴ Estas explicações são dadas mais amplamente em Rikowski (2003).

Referências Bibliográficas

Antweiler, W. Jr. (1995) *A Brief History of the General Agreement On Tariffs and Trade*, a paper at: <http://pacific.commerce.uba.ca/trade/GATT-rounds.html>

Cohn, T. (2000) *Global Political Economy: Theory and Practice*, Harlow: Longman.

DTI (1999) *The World Trade Organisation and International Trade Rules: An Introduction to the World Trade Organisation (WTO)*, available from the Department of Trade and Industry, UK, at: <http://www.dti.gov.uk/worldtrade/intro.htm>.

- Economist (2001) Playing games with prosperity, *The Economist*, July 28th, p.14.
- EUGATS-Infopoint (undated) *Opening World Markets for Services: Legal Texts and Commitments*, accessed 5th May 2002, at: <http://gats-info.eu.int/gats-info/gatscomm.pl?MENU=hhh>
- Grieshaber-Otto, J. & Sanger, M. (2002) *Perrilous Lessons: The Impact of the WTO Services Agreement (GATS) on Canada's Public Education System*, Ottawa: Canadian Centre for Policy Alternatives.
- Her Majesty's Government (2002) *Education Act 2002*, Chapter 32, 24th July, Norwich: The Stationery Office.
- Hirtt, N. (2000) The 'Millennium Round' and the Liberalisation of the Education Market, *Education and Social Justice*, vol.2 no.2, pp.12-18.
- Legrain, P. (2000) Against globophobia, *Prospect*, May, pp.30-35.
- Kelk, S. (2002) Higher Education: A GATS Disaster Zone in Waiting, *Red Pepper*, November, no.101, pp.26-27.
- Kelk, S. & Worth, J. (2002) *Trading It Away: how GATS threatens UK Higher Education*, October, Oxford: People & Planet, at: <http://www.peopleandplanet.org/tradejustice/tradingitaway.asp>
- Kelly, J. (2002) Business people may run state school federations, *Financial Times*, 15th September, p.4.
- Madden, R. (2000) If capitalism is pants, what are you wearing under your trousers? *Corporate Watch*, spring, issue 10, pp.17-19.
- Mandel, M. & Magnussen, P. (1999) Whose World Is It, Anyway? *Business Week*, 13th December, pp.38-41.
- Marshall, A. (1999) US bypasses Third World as trade talks fail, *The Guardian*, 4th December, p.16.
- MSN Encarta (2000a) *General Agreement of Tariffs and Trade*, Microsoft® Encarta® Online Encyclopedia 2000.
- MSN Encarta (2000b) *World Trade Organization*, Microsoft® Encarta® Online Encyclopedia 2000.
- McLaren, P. (2000) *Che Guevara, Paulo Freire, and the Pedagogy of Revolution*, Lanham, Maryland: Rowman & Littlefield.
- Penrose, E. (1953) *Economic Planning for Peace*, Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Price, D., Pollock, A. & Shaoul, J. (1999) How the World Trade Organisation is shaping domestic policies in health care, *The Lancet*, vol.354 no.27, pp.1889-1892.
- Puckett, J. (2000) An Activists Dictionary for Translating WTO-Speak (Orwellian to English), *Nexus*, April – May, vol.7 no.3, p.14.
- Reisman, S. (1996) The Birth of a World Trading System: ITO and GATT, in. O. Kirschner (ed.) *The Bretton Woods-GATT System: Retrospect and Prospect*, Armonk, New York: Sharpe.
- Rikowski, G. (2001) *The Battle in Seattle: Its significance for education*, London: Tufnell Press.
- Rikowski, G. (2002a) *Globalisation and Education*, a paper prepared for the House of Lords Select Committee on Economic Affairs, Inquiry into the Global Economy, 22nd January, ATTAC Britain, at: <http://www.attac.org.uk>
- Rikowski, G. (2002b) Transfiguration: Globalisation, the World Trade Organisation and the National Faces of the GATS, *Information for Social Change*, Number 14, pp.8-17, and online at: <http://libr.org/ISC>
- Rikowski, G. (2002c) The Great GATS Buyout, *Red Pepper*, November, no.101, pp.25-27.

- Rikowski, G. (2002d) Fuel for the Living Fire: Labour-Power! In: A. Dinerstein & M. Neary (Eds.) *The Labour Debate: An Investigation into the Theory and Reality of Capitalist Work*. Aldershot: Ashgate Publishing.
- Rikowski, G. (2002e) Education, Capital and the Transhuman, in: D. Hill, P. McLaren, M. Cole & G. Rikowski (Eds.) *Marxism Against Postmodernism in Educational Theory*, Lanham MD: Lexington Books.
- Rikowski, G. (2003) The Business Takeover of Schools, forthcoming in *Mediactive: Ideas Knowledge Culture*, Issue 1.
- Smith, J. & Moran, T. (2000) WTO 101: Myths about the World Trade Organization, *Dissent*, spring, pp.66-70.
- Tabb, W. (2000) The World Trade Organization? Stop World Take Over, *Monthly Review*, March, vol.51no.10, pp.1-18.
- Tibbett, S. (2001) It's shocking all over the world, *Tribune*, 27th July, vol.65 no.30, pp.10-11.
- Ward, R. & Wadsworth, R. (2000) A16, Washington DC: the battle after Seattle, *International Viewpoint*, May, #321, pp.4-7.
- Wolf, M. (1999) In defence of global capitalism, *Financial Times*, 8th December, p.29.
- Working Group on the WTO/MAI (1999) *A Citizen's Guide to the World Trade Organization: everything you need to know to fight for fair trade* (From a temporary web site for Seattle'99).
- WTO (1994) *European Communities and their Member States – Schedule of Specific Commitments*, World Trade Organization, GATS/SC/31, 15th April, at: <http://docsonline.wto.org>

Correspondência

Glen Rikowski, University College Northampton, Northampton, Inglaterra.
E-mail: rikowski@tiscali.co.uk

Artigo publicado em *Currículo sem Fronteiras* com autorização do autor.
