

AS PERSPECTIVAS PARA O NAFTA NA ERA TRUMP

PERSPECTIVES FOR NAFTA IN THE TRUMP ERA

MARIA LUISA ANDRADE LIMA, LUIZ HENRIQUE DE SOUSA SILVA E
ÍCARO SILVA MELO¹

Universidade Federal de Sergipe – UFS

E-mails: maluandradeaju@gmail.com

henrique_sousa97@hotmail.com

icaro95silva@gmail.com

Resumo: O presente artigo trata das perspectivas futuras para o Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA), tendo em vista tanto os seus baixos efeitos na complementarização das indústrias dos três países quanto os atuais desafios que representam a entrada do republicano Donald Trump no governo estadunidense e as vantagens comparativas que a China apresenta com relação ao México. Nesse interim, partindo da análise das atuais rodadas de negociações entre os países componentes do bloco, pretende-se explicitar que o grande dilema que envolve o futuro deste deixou de ser meramente econômico, e ganhou as características de um embate político e diplomático.

Palavras-chave: NAFTA; Governo Trump; Efeitos do NAFTA; Futuro do NAFTA;

Abstract: The present article deals with the future prospects for the North American Free Trade Agreement (NAFTA), given its low effects on the complementarity of the three countries' industries and the current challenges represented by the election of the Republican Donald Trump to the American government and by the Chinese comparative advantages over México. In this context, starting from the analysis of the current rounds of negotiations between the countries which are components of the trade bloc, this paper aims to explain that the great dilemma surrounding its future is no longer merely economic, and has gained the characteristics of a political and diplomatic conflict.

Keywords: NAFTA; Trump's Government; NAFTA's effects; NAFTA's future;

¹ Graduandos em Relações Internacionais na Universidade Federal de Sergipe. Atualmente cursam o 7º período.

1. Introdução

No pós-Segunda Guerra, o sistema mundial de comércio vivenciou um progressivo período de liberalização comercial, no qual De Melo e Panagariya (1993) identificaram a ocorrência de dois momentos distintos, os quais chamaram de “ondas”. A primeira onda, no início da década de 1960, foi impulsionada pelo papel dos Estados Unidos enquanto ator hegemônico e convicto apoiador do multilateralismo. Na segunda, iniciada nos anos 1980, os processos de liberalização comercial sofreram uma inflexão a partir da mudança de postura dos EUA, que de defensor de grandes arranjos multilaterais passou a defender e promover acordos comerciais regionais (RTAs – *regional trade agreements* – na sigla em inglês), sendo o principal deles o Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA).

A aprovação do tratado fundador do NAFTA ocorreu em meio a um intenso debate sobre seus possíveis efeitos, principalmente na economia estadunidense. De um lado do congresso americano, os que apoiavam o bloco argumentavam que as trocas comerciais seriam facilitadas e barateadas, promovendo um ganho expressivo aos consumidores dos três países; as empresas poderiam facilmente se instalar em outro território, auferindo maiores possibilidades de lucros, e o aumento das exportações geraria mais empregos. Em suma, esperava-se que o NAFTA promovesse um aumento da riqueza e igualasse o nível de desenvolvimento dos países participantes.

Contrariamente, os oponentes à ratificação do tratado afirmavam que o mercado de trabalho estadunidense seria afetado pela saída de suas empresas para o México e que o aumento do fluxo de capital para a economia latina a transformaria de uma economia agrária em uma industrial. Consequentemente, o mercado de trabalho mexicano sofreria modificações, desempregando os agricultores que, por sua vez, possivelmente elevariam os fluxos de imigrantes para os Estados Unidos (Burfisher; Robinson; Thierfelder, 2001).

Apesar de toda essa discussão, o tratado do NAFTA foi ratificado e o bloco iniciou suas atividades em 1994. Agora, passados mais de 20 anos, é de suma importância a observação dos efeitos do bloco sobre os países. Entretanto, cabe ressaltar que

Not all changes in trade and investment patterns within North America since 1994 can be attributed to NAFTA because trade has also been affected by a number of factors. The sharp devaluation of the peso at the end of the 1990s and the associated recession in Mexico had considerable effects on trade, as did the rapid

growth of the U.S. economy during most of the 1990s and, more recently, the economic slowdown caused by the 2008 financial crisis. Trade related job gains and losses since NAFTA may have accelerated trends that were ongoing prior to NAFTA and may not be totally attributable to the trade agreement (Villarreal; Fergusson, 2015: 10).

Levando em consideração o intenso debate que houve à época da criação do NAFTA, bem como os não menos intensos debates que giram em torno do bloco atualmente, o presente trabalho tem como intuito identificar quais perspectivas se abrem para o futuro do bloco, tendo em vista os resultados obtidos no processo de complementarização da produção nos três países membros e na promoção da industrialização, além dos atuais desafios que se impõem para o bloco, quais sejam, o discurso agressivo do presidente Donald Trump e a ameaça representada pelas vantagens competitivas da China. Sendo assim, o trabalho possui quatro seções, além desta introdução. Na primeira delas, serão trazidos os efeitos do NAFTA para cada um dos três países; na segunda seção o trabalho focaliza nos elementos responsáveis pela fragilização do bloco; na terceira, quais os principais desafios e perspectivas futuras que se apresentam para o NAFTA atualmente; e, por fim, na última seção são colocadas as considerações finais.

2. Efeitos do NAFTA

Para entendermos como o NAFTA chegou à atual situação de incerteza é necessário olharmos para os efeitos provocados pela instituição do acordo nos três países. Por isso, a presente seção trata especificamente sobre os efeitos econômicos e sociais provocados pelo acordo, iniciando a análise pelos Estados Unidos.

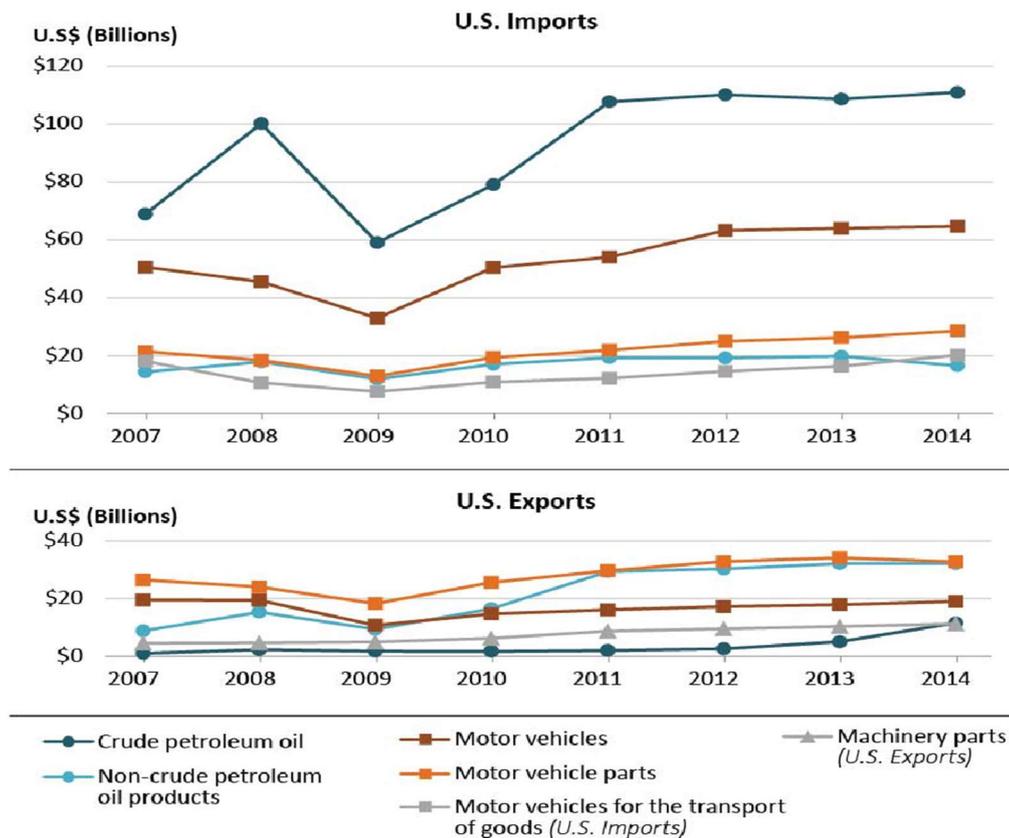
Em linhas gerais, a implementação do NAFTA triplicou o comércio dos EUA com o México e o Canadá, os tornando os seus principais mercados para exportação, e dois dos três maiores fornecedores de suprimentos para os Estados Unidos. O petróleo é o principal produto exportado por esses países, representando cerca de 46% do total importado pela economia americana.

Para além do petróleo, é notável a importância do comércio de peças e produtos relacionados com o setor automotivo (figura 1), revelando o efeito positivo que o bloco teve sobre as manufaturas americanas, uma vez que a produção passou a ser conjunta, permitindo também uma maior especialização das empresas em determinadas partes do bem, e,

consequentemente reduzindo custos associados à produção, principalmente quando se coloca na conta a redução com encargos com a instalação de manufaturas no México.

No entanto, apesar da implementação do NAFTA ter triplicado o comércio dos EUA com o México e o Canadá, os efeitos do bloco foram quase irrelevantes na economia deste país. Por mais que ele tenha possibilitado um aumento do comércio com os países vizinhos, a relevância deste para a economia estadunidense é pouco considerável, representando apenas 5% do PIB (Villarreal; Fergusson, 2015). Da mesma forma, era evidente que mesmo sem a criação do NAFTA as relações entre os países iriam se aprofundar, uma vez que os EUA mantinham uma ligação comercial considerável com o Canadá – através do *Canadian-US Free Trade Agreement (CUSFTA)* –, e iniciava, antes de 1994, importantes negociações com o México (Villarreal; Fergusson, 2015).

Figura 1: Principais produtos importados e exportados de/para os países do NAFTA²



² Extraído de Villarreal e Fergusson (2015).

Para o Canadá, por sua vez, o NAFTA veio como uma oportunidade de negociar e/ou renegociar pontos do antigo acordo, através da formação de um bloco trilateral envolvendo também o México (Costa, 2013). Se envolver nesta configuração de livre comércio quebrou uma série de temores do Canadá, uma vez que este não se tornou um apêndice econômico dos EUA, não perdeu o controle sobre seus recursos, e seu setor manufatureiro não foi sobrepujado. “O livre comércio ajudou o Canadá a crescer, a voltar o seu rosto para o mundo, a abraçar o seu futuro enquanto uma nação comercial, [e] a superar o seu crônico sentimento de inferioridade.” (Villarreal; Fergusson, 2015: 22, tradução nossa).

Contudo, a participação canadense dentro do bloco se encontra fortemente ligada à economia estadunidense. Villarreal e Fergusson (2015) demonstram que cerca de 75% de suas exportações seguem para o parceiro fronteiriço, e 50% das importações vem desta potência. Importante ressaltar que muito dessas exportações são produtos manufaturados relacionados ao setor automobilístico.

Para os Estados Unidos os efeitos do NAFTA não foram tão expressivos, e para o Canadá apenas acelerou um processo de cooperação que já existia. Mas, pode-se afirmar que com a instituição do acordo foi o México quem sentiu os principais efeitos – tanto os positivos quanto os negativos. A razão disso se encontra no fato deste ser o único país participante de economia subdesenvolvida.

O México propôs o tratado de livre comércio com os Estados Unidos devido à sua necessidade de recuperar sua credibilidade internacional e de consolidar suas relações comerciais – dando segurança à sua alta dependência econômica. Dessa forma, a entrada do Canadá no arranjo era vista pelo México como um aumento da credibilidade do acordo (COSTA, 2013).

Mesmo com o início da crise mexicana em 1994, os efeitos do NAFTA já se mostravam surpreendentes no ano seguinte, com uma tendência de crescimento tanto para as exportações quanto para as importações desse país latino (Banco Mundial, 2017). Como mostram Graf e Raffi (2011), o México foi o segundo maior comprador das exportações estadunidenses em 2009: o valor somado foi de US\$ 129 bilhões. Nas importações, o México é o terceiro maior fornecedor dos Estados Unidos: em 2009, o valor das exportações mexicanas para os EUA totalizou US\$ 176,5 bilhões.

Sabe-se que a criação do NAFTA foi apoiada pelo México devido o objetivo deste de regularizar a situação da dependência econômica com os Estados Unidos e, segundo Costa (2013), a institucionalização do acordo aprofundou os laços comerciais entre os dois países. Em 2003, cerca de 84% das exportações mexicanas se destinaram aos Estados Unidos; somadas com o Canadá, o número sobe para 88% (Costa, 2013).

Para além da intensificação dos fluxos de comércio entre os países participantes do bloco, a instituição de um acordo de livre comércio também traz em seu bojo perspectivas de aprimoramento e ampliação da industrialização dos países envolvidos, e no NAFTA isso não poderia ser diferente.

A formação de uma cadeia produtiva dentro da América do Norte reflete um processo ocorrido em nível mundial com o advento da globalização: a internacionalização das empresas. No contexto de elevação das trocas comerciais entre os países, as disputas pelos mercados se tornam mais acirradas e cada vez mais as empresas buscam aperfeiçoar sua produção, reduzindo custos e promovendo inovações, para torná-la mais competitiva e capaz de concorrer com outras cadeias espalhadas por todo o planeta.

Na busca pela redução dos custos, as grandes empresas deslocam a produção de seu país-sede para outro, onde os gastos com mão de obra são mais baixos, a legislação ambiental é precária, ou há uma fonte considerável de matéria-prima. Em suma, há um processo de deslocalização produtiva no qual as empresas buscam vantagens utilizando-se das debilidades econômicas de países periféricos.

Tal processo está presente dentro do NAFTA, uma vez que as empresas, principalmente estadunidenses, deslocaram a montagem de seus produtos para o México, local com uma fraca legislação ambiental e mão de obra abundante e de baixo custo (Pontes, 2015). É interessante notar que um conjunto amplo de indústrias – as “maquiladoras” – foi para o país latino, abrangendo desde o setor de tecnologia ao automobilístico, sendo que este último tem uma grande relevância dentro do bloco.

Por mais que a deslocalização produtiva represente o crescimento da industrialização mexicana, é importante notar que essa indústria apresenta um caráter peculiar, permitindo questionar até que ponto sua implantação foi positiva para o país receptor. Passos (2011, p.60. grifo do autor) diz:

A indústria *maquila* pode ser definida como um conjunto de unidades produtivas organizadas para realizar a montagem final (*assemble*) de diversos produtos em determinados países, por meio do processamento de diferentes materiais, insumos, peças e componentes. Porém esses insumos e componentes apresentam uma peculiaridade: além de todos eles serem importados sem taxações do Estado no qual as *maquilas* se estabelecem, essa importação é considerada temporal (e no caso do México, esses insumos podem permanecer até um ano no país). A importação é temporal justamente porque o objetivo da indústria *maquila* é o de montar o produto com insumos importados para que ele prontamente seja reexportado para o país de origem da empresa ou até mesmo para outras localidades definidas pela matriz, de modo que essa indústria também é conhecida como empresa *maquiladora* de exportação.

A institucionalização das maquiladoras é um reflexo dos investimentos americanos no México, e da necessidade do país de implementar um programa industrial voltado para a exportação (Espósito, 2013). Contudo, o objetivo mais amplo do governo mexicano era, primeiramente, reconstituir o desenvolvimento industrial e, conseqüentemente, garantir maior autonomia para o país, e em segundo plano, ser o instrumento de inserção internacional do México no processo de globalização produtiva (Passos, 2011).

Vinte anos após a implantação do NAFTA, é evidente que a economia mexicana passou por consideráveis transformações, se comparada aos outros dois integrantes, uma vez que a presença das indústrias aumentou exponencialmente, transformando o México de uma economia exportadora de petróleo em uma economia manufatureira. A geração de empregos é outra consequência positiva da consolidação do bloco e da presença das maquiladoras (Pontes, 2015).

Todavia, cabe agora expor um conjunto de efeitos negativos que as maquiladoras proporcionaram ao México. Como exposto na definição das maquilas acima apresentada, essa indústria está centrada na montagem de componentes e peças – importadas em sua maioria –, e na subsequente exportação do produto final. Tal característica evidencia a especialização regressiva da manufatura mexicana, e uma vez que esta se centra apenas na montagem de produtos finais, é impossibilitado o encadeamento produtivo que seria fundamental para uma futura autonomização industrial do país (Pontes, 2015).

Para além da problemática do encadeamento industrial, é evidente que as maquiladoras são símbolos da dependência mexicana dos investimentos estrangeiros provenientes dos países parceiros do NAFTA. Tal dependência fica clara ao se observar a crescente preocupação do governo mexicano com a China, uma vez que este país tem apresentado características mais

atrativas para as empresas – menores custos com mão de obra e mercado mais competitivo –, o que pode indicar a mudança de rota do capital americano.

Nota-se, portanto, que o fato da economia mexicana não ter sido interligada à estadunidense e até mesmo à canadense a partir de medidas de complementaridade possibilitou um cenário no qual o México é facilmente substituído como centro de atração de empresas transnacionais pela China (Pontes, 2015: 84-85).

A participação no bloco e o crescimento da presença das maquiladoras também modificou a geografia das atividades econômicas mexicanas. Após a institucionalização do NAFTA, a atividade econômica se centrou no Norte, região de fronteira com os Estados Unidos, por motivos logísticos (Passos, 2011). Portanto, grande parte dos esforços do governo e do investimento estrangeiro foi direcionada a essa região. O Sul, por outro lado, cujas atividades agrícolas eram predominantes, deixou de receber os subsídios estatais e passou a concorrer diretamente com a produção agrícola estadunidense (Villarreal; Fergusson, 2015). Tal situação elevou os índices de desigualdade do México, e aumentou, conseqüentemente, os fluxos migratórios para o norte.

Uma última problemática bastante debatida é a questão das condições da mão de obra. Por mais que a implantação das maquiladoras no México tenha representado um aumento do número de pessoas empregadas, é evidente que estas recebem salários baixíssimos, têm empregos de baixa qualificação e altamente instáveis (Pontes, 2015). Espósito (2013) demonstra que o país aumentou seu PIB nos últimos anos, mas isso não se reflete na redução da pobreza, que atingia quase metade da população em 2008, um reflexo direto da manutenção de uma sociedade cuja mão de obra é explorada pelas transnacionais.

É evidente que a industrialização mexicana é reflexo de um processo de liberalização possibilitado a partir da institucionalização do NAFTA, o que modificou a estrutura econômica do país e elevou sua relevância internacional, devido ao aumento das exportações e do PIB. Contudo, a presença das maquiladoras impõe um conjunto de dilemas para o México, tanto na possibilidade de autonomização dos capitais externos quanto nas desigualdades sociais agravantes, além de evidenciar o interesse fulcral das transnacionais para com o país, a sua mão de obra barata.

Por fim, é notável que a institucionalização do NAFTA fomentou um aumento das trocas comerciais entre EUA, Canadá e México. Contudo, tal bloco não conseguiu consolidar o objetivo primordial da integração regional que é gerar um desenvolvimento mútuo de todos

os participantes. Tal debilidade é consequência direta da frágil integração industrial consolidada, e da perene dependência da economia estadunidense para a sobrevivência do bloco.

2.1 Elementos que fragilizam o bloco

Como dito anteriormente, a ausência de medidas a fim de promover uma maior complementaridade entre os três países do NAFTA cria uma maior margem de ação para que os capitais que tradicionalmente eram enviados para o México possam ser redirecionados a países mais atrativos aos olhos – e principalmente aos bolsos – dos empresários norte-americanos, sendo a China o principal deles (Pontes, 2015). Além disso, outro desafio que o NAFTA enfrenta parte dos próprios Estados Unidos. O país que desde o início do bloco serviu como eixo articulador, como ponte entre o México e o Canadá, agora com a eleição do republicano Donald Trump, aparece como o epicentro de uma série de perspectivas negativas quanto ao futuro do bloco.

Esses dois itens responsáveis por fragilizar o bloco – as investidas de Donald Trump e a crescente pressão competitiva exercida pelas vantagens chinesas – serão tratados detalhadamente nesta seção.

2.2 Donald Trump

Ainda quando candidato, Trump associava a elevação do desemprego nos EUA como consequência direta do NAFTA, ameaçando, se eleito, sair do bloco. Concretizada a sua eleição, o presidente dos EUA arrefeceu um pouco o seu discurso e convocou os demais participantes do bloco a renegociações dos termos do acordo. Contudo, tal mudança na postura de Trump não deve ser vista de forma alguma como algo necessariamente positivo, pois as incertezas quanto ao futuro do NAFTA permanecem graças aos recorrentes pronunciamentos nada auspiciosos que o presidente faz na imprensa. Na verdade, dada a ampla gama de atores interessados na questão do NAFTA, as declarações dadas pelos EUA seguem a trajetória de uma verdadeira montanha-russa (Kirby, 2018; Nicholas; Vieira; Córdoba, 2017).

Tomando como base o *The Bipartisan Congressional Trade Priorities and Accountability Act of 2015* (2015 TPA), legislação responsável por guiar as políticas voltadas para a

promoção do comércio, Trump e os seus partidários acreditam que com as renegociações do NAFTA o país possa reverter a situação do déficit comercial com os países parceiros, além de amenizar a situação de desemprego dentro do país, que teria sido provocada pela transferência de empregos para o México, graças a sua mão de obra barata. Com isso, as renegociações do acordo pretendem atender mais especificamente aos objetivos número 4 da alínea “a” da seção 102 do *Trade Priorities and Accountability Act of 2015*: “para promover o crescimento econômico, elevar o padrão de vida, aumentar a competitividade dos Estados Unidos, promover o pleno emprego nos Estados Unidos e melhorar a economia” (United States Of America, 2015, tradução nossa).

Em meio a esse cenário de incerteza, os principais prejudicados são, sobretudo, os trabalhadores mexicanos, que já sentem as consequências das dúvidas que permeiam o futuro do bloco no fluxo de investimentos que os empresários direcionam ao país. Isso nos leva ao segundo ponto responsável por abalar as perspectivas para o NAFTA.

2.3 Ascensão chinesa

Já foi dito anteriormente o quão baixo é o grau de complementaridade produtiva entre os países do bloco. Esta constatação só fortalece o papel que a crescente concorrência chinesa exerce como potencial substituta ao prover mão de obra barata, posto tradicionalmente ocupado pelo México. Dados disponibilizados pelo portal Statista (2018a; 2018b) revelam que em 2016 a quantia total de investimento estrangeiro direto (IED) realizado pelos EUA na China superou o montante direcionado para o México. Além disso, de 2000 a 2016 os investimentos estadunidenses com destino à China apresentaram uma tendência ascendente, enquanto que aqueles com destino ao território mexicano apresentam um padrão mais incerto ao longo dos anos.

Nas palavras de Rúbia Pontes (2015, p. 75):

Essa falta de integração entre as economias é claramente visível através da substituição do México como espaço de montagem de produtos em detrimento da China, que tornou-se um centro de montagem principalmente a partir da entrada do país na Organização Mundial do Comércio (OMC), no início dos anos 2000.

Também como consequência da entrada da China na OMC foi registrado o fechamento de maquiladoras no México, grande parte delas realocadas em solo chinês:

Na *maquila*, um dos setores mais importantes de exportação de manufaturados no México, houve uma redução de 730 estabelecimentos e 229.127 empregos, entre 2000 e 2003. Embora tenha havido uma recuperação nesse setor, o máximo

alcançado em 2000, de 1.292.232 empregados, não foi atingido novamente em 2005, quando as maquiladoras empregavam 1.166.250 pessoas. Das maquilas que saíram do México, 35% o fizeram para a China e 10% para países da América Central e do Caribe (Cornejo, 2008, p. 346, tradução nossa).

Além do mais, caso os Estados Unidos realmente saiam do acordo, não há como garantir que os empresários direcionem os seus investimentos para o México, de forma a ampliar o mercado de trabalho, pois, sendo guiados pelas perspectivas de lucro, é mais provável que os recursos sejam direcionados a países como a China, uma vez que esta possui uma estratégia voltada para a atração de empresas, contando com abundante mão de obra, baixos salários, significativos subsídios e potencial mercado consumidor e exportador (Pontes, 2015).

3. Perspectivas futuras

Pensando principalmente em reduzir o seu déficit comercial frente ao Canadá e ao México, os Estados Unidos conseguiram pressionar por uma renegociação do acordo, em processo desde 16 de agosto de 2017. No início de março de 2018 foi finalizada a sétima rodada de negociações, e uma oitava rodada ainda não foi agendada. Dos trinta tópicos previstos para serem discutidos, apenas seis foram concluídos até o momento e, apesar das declarações oficiais reforçando a necessidade de se agilizar as negociações, o cenário parece apontar para o caminho oposto: com a aproximação das eleições presidenciais mexicanas e após as polêmicas tarifas sobre importações de aço e alumínio colocadas por Trump, as negociações não parecem capazes de ocorrer de forma mais ágil. Além do mais, contenciosos no âmbito da OMC, como o realizado pelo Canadá contra os EUA, podem gerar atritos nas mesas de negociação do NAFTA (Agência Brasil, 2018; O Povo, 2018).

Os pontos de divergência nas negociações são inúmeros, e dizem respeito a temas sensíveis do acordo, como o aumento do déficit comercial dos Estados Unidos em relação ao México, o incentivo à compra de partes e componentes de produção de origem estadunidense em detrimento daqueles vindos do resto do mundo, e a acusação feita por Washington contra o Canadá, afirmando que este país realiza subsídios injustos a alguns setores, como laticínios, vinhos e cereais (Correio Braziliense, 2017).

Tudo isso vai de encontro justamente aos objetivos colocados pela administração Trump:

Através da renegociação do NAFTA, a administração Trump buscará um acordo muito melhor que reduza o déficit comercial dos EUA e seja justo para todos os americanos, melhorando o acesso ao mercado no Canadá e no México para manufatura, agricultura e serviços dos EUA.

[...] Desde que o NAFTA foi implementado em 1994, a balança comercial bilateral dos EUA com o México passou de um superávit de US \$ 1,3 bilhão para um déficit de US \$ 64 bilhões em 2016. Questões de acesso ao mercado surgiram no Canadá com relação a laticínios, vinho, grãos e outros produtos - barreiras que o acordo atual não está equipado para resolver.

Os objetivos de negociação incluem também acrescentar um capítulo sobre economia digital e incorporar e fortalecer as obrigações trabalhistas e ambientais que estão atualmente nos acordos colaterais do NAFTA. Além disso, entre outros objetivos, a Administração trabalhará para eliminar os subsídios injustos, as práticas que distorcem o mercado das empresas estatais e as restrições onerosas à propriedade intelectual.

Os objetivos de negociação visam aplicar os mais altos padrões que abrangem a mais ampla gama possível de bens e serviços para garantir um comércio verdadeiramente livre e justo que apoie empregos mais bem remunerados e crescimento econômico nos Estados Unidos (United States of America, 2017).

Um novo ponto de discordância surgiu com a proposta estadunidense de agregar ao acordo a chamada “*sunset clause*”: a cada cinco anos todos os três países do bloco deveriam renovar a sua vontade pela continuidade do acordo, caso contrário o acordo expiraria. Os argumentos dos EUA a favor desta cláusula se baseiam na necessidade de se adaptar o acordo às mudanças constantes na economia. Mas segundo os representantes do México e do Canadá, a cláusula só vem trazer incerteza para o futuro do bloco, impedindo um saudável fluxo de investimentos no setor produtivo. (Lawder; Graham, 2017).

Caso as negociações não avancem, e os Estados Unidos decidam de fato pela sua retirada do acordo, duas possibilidades se mostram como as mais prováveis: ou um acordo entre Canadá e México ou a morte do bloco.

Um acordo de livre comércio apenas entre Canadá e México seria uma possibilidade almejada muito mais pelo lado mexicano que pelo lado canadense, já que, como relatado anteriormente, foi o México o país que mais sofreu impactos com a criação do NAFTA. Nas palavras do próprio ministro da economia mexicano, Ildefonso Guajardo (Flynn, 2018):

É preciso estar pronto para ter um NAFTA sem os EUA... O NAFTA corre o risco de acabar? Não. O NAFTA continuará entre o Canadá e o México porque no fim das contas, o importante é enviar a mensagem de que se acredita no livre comércio. Os EUA é que vão decidir se estão dentro ou fora.

Por outro lado, a visão canadense parece recepcionar bem menos calorosamente a ideia de um NAFTA sem os EUA. Justin Trudeau, primeiro-ministro canadense, afirmou que caso as negociações não levem a um acordo aceitável, o melhor caminho a seguir é sem nenhum

acordo: “Não seremos pressionados para aceitar um velho acordo, a ausência de acordo pode ser melhor para o Canadá que um mau acordo” (Uol, 2018).

Na verdade, comparando a situação dos dois países, é facilmente verificável que o México encontra-se numa situação muito mais sensível ante as incertezas quanto ao futuro do NAFTA, pois grande parte da sua corrente comercial fundamenta-se no seu comércio com os Estados Unidos. Além disso, como visto, a entrada da China na OMC trouxe consequências negativas para a economia mexicana, vide a saída de maquilas com destino à China.

O Canadá, por sua vez, vê o fim do bloco com bem menos receio que o seu parceiro latino-americano, já que a continuidade do acordo não é identificado como um fator crítico para a sobrevivência da economia canadense (Austen, 2018).

Toda a controvérsia, portanto, gira em torno do posicionamento dos Estados Unidos, ator responsável desde a criação do bloco por realizar a articulação comercial dos três países norte-americanos. Com a possível saída dos EUA do acordo, a sua função de “ponte” entre México e Canadá não poderia ser suprida, inviabilizando a continuidade de um acordo somente entre esses dois países, pois, como já foi visto, o bloco não foi bem-sucedido em construir uma cadeia produtiva de forma satisfatória.

4. Considerações Finais

A partir dos tópicos abordados no presente trabalho, é possível dizer que o NAFTA possui resultados em certa medida ambíguos. Apesar de ter sido identificado um considerável incremento nas trocas comerciais entre os três países após a criação do bloco, tal situação já vinha se apresentando como tendência em anos anteriores à sua implementação, colocando dúvidas quanto ao papel-chave do NAFTA enquanto catalisador dos fluxos regionais entre os países.

Ao mesmo tempo, não foi identificada a construção satisfatória de uma cadeia de produção entre Canadá, Estados Unidos e México. Como visto, as maquiladoras no México agregam pouco ou nenhum conteúdo mexicano à produção, sendo os EUA os verdadeiros beneficiários dessa técnica de produção, pois além de serem usados produtos de origem

estadunidense na montagem, o México serve de recipiente com maior potencial rentável para os investidores dos EUA.

Essa última constatação possui relação direta com a criação de empregos no México através das maquiladoras: num primeiro momento podendo ser vistas como benéficas ao país latino. Mas, se olhadas mais de perto, as maquilas na verdade aprofundaram as desigualdades entre Norte e Sul do país, bem como reduziram as oportunidades de industrialização mexicana, além de terem reduzido o bem-estar da população, resultado oposto àquele almejado pelos acordos de livre comércio. Da mesma forma, o NAFTA propiciou pouca mudança no que tange à relação ainda distante entre México e Canadá, continuando a ser os EUA o eixo sobre o qual giram esses dois países.

Quanto às perspectivas futuras para o NAFTA, permanece uma série de dúvidas, possivelmente até mais cruéis que aquelas presentes à época da criação do bloco, sobretudo devido à importância atual de dois fatores que não eram levados em conta nos anos 1990: o crescente papel chinês no comércio global e suas vantagens comparativas (mão de obra barata, amplo mercado interno, etc.) e o atual presidente dos Estados Unidos, Donald Trump.

As negociações em processo no momento enfrentam uma série de desafios, que vão desde a dificuldade em tratar sobre temas-chave para a sobrevivência do acordo, até atritos políticos que o comportamento da administração Trump gera, por exemplo, com o anúncio das tarifas sobre aço e alumínio e com a proposta da *sunset clause*. A incerteza quanto ao futuro do acordo se reflete também na inconstância das manchetes jornalísticas sobre o tema: ora otimistas, ora pessimistas.

As declarações um tanto contraditórias, uma tática muitas vezes baseada na ameaça e retaliação, e a falta de flexibilidade nas negociações podem levar ao congelamento da revisão de pontos importantes e resultar no fracasso das reuniões de negociação, o que pode acarretar a extinção do bloco. Fica evidente assim, que as questões concernentes ao NAFTA devem ser olhadas para além do viés econômico: o futuro do bloco deve ser avaliado acima de tudo como a conjugação de questões de ordem política, diplomática e econômica.

Referências Bibliográficas

AGÊNCIA BRASIL. 2018. “Canadá, EUA e México concluem sexta rodada das negociações do NAFTA”. Disponível em: <<http://agenciabrasil.ebc.com.br/internacional/noticia/2018-01/canada-eua-e-mexico-concluem-sexta-rodada-das-negociacoes-do-NAFTA>>. Acesso em: 19 fev. 2018.

AUSTEN, I. 2018. “If Trump Rips Up NAFTA, Canada May Shrug, Not Shudder”. The New Yorker Times, fev. Disponível em: <<https://www.nytimes.com/2018/02/24/world/canada/canada-NAFTA-trade.html>>. Acesso em: 26 fev. 2018.

BANCO MUNDIAL. 2017. “DataBank – World Development Indicators”. Disponível em: <<http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>>. Acesso em: 09 ago. 2017.

BURFISHER M. E.; ROBINSON, S.; THIERFELDER, K. 2001. “The Impact of NAFTA on the United States”. The Journal of Economic Perspectives, v.15, n. 1, pp. 125-144.

CORNEJO, R. 2008. "México y China diplomacia, competencia económica y percepciones". Foro internacional, v. 48, n 1-2, pp. 330-351. Disponível em: <<http://forointernacional.colmex.mx/index.php/fi/article/view/1904/1894>>. Acesso em: 18 fev. 2018.

CORREIO BRAZILIENSE. 2017. “EUA, México e Canadá prontos para renegociar o NAFTA”. Disponível em: <https://www.correiobraziliense.com.br/app/noticia/mundo/2017/08/14/interna_mundo,617595/o-que-esperar-da-renegociacao-do-NAFTA.shtml>. Acesso em: 18 fev. 2018.

COSTA, N. B. 2013. “O NAFTA sob a perspectiva mexicana”. Revista de Estudos Internacionais, vol. 4, n. 1, pp. 129-147.

DE MELO, J.; PANAGARIYA, A (Ed.). 1993. New dimensions in regional integration. Cambridge: Cambridge University Press.

ESPÓSITO, K. M. 2013. “O NAFTA (North American Free Trade Agreement) e algumas consequências socioeconômicas para o México: o caso das maquiladoras. Mural Internacional, v. 4, n. 1, pp. 48-55.

FLYNN, D. 2018. “Ministro do México aumenta pressão para um acordo rápido do NAFTA”. Reuters, mar. Disponível em: <<https://br.reuters.com/article/worldNews/idBRKCN1GR2U6-OBRWD>>. Acesso em: 20 mar. 2018.

GRAF, C. O.; RAFFI, S. A. 2011. O NAFTA e sua conjuntura econômica. Paper apresentado no V Seminário Internacional sobre Desenvolvimento Regional, 17 a 19 de agosto.

KIRBY, J. 2018. “All Donald Trump’s NAFTA mood swings in one chart”. Maclean’s, jan. Disponível em: <<http://www.macleans.ca/politics/all-donald-trumps-NAFTA-mood-swings-in-one-chart/>>. Acesso em: 17 mar. 2018.

LAWDER, D.; GRAHAM, D. 2017. “U.S. hikes tensions in NAFTA talks with call for ‘sunset clause’”. Reuters, out. Disponível em: <<https://www.reuters.com/article/us-trade-NAFTA/u-s-hikes-tensions-in-NAFTA-talks-with-call-for-sunset-clause-idUSKBN1CH2EO>>. Acesso em: 18 fev. 2018.

NICHOLAS, P.; VIEIRA, P.; CÓRDOBA, J. 2017. “Why Donald Trump Decided to Back Off NAFTA Threat”. The Wall Street Journal, abr. Disponível em: <<https://www.wsj.com/articles/trump-says-NAFTA-partners-persuaded-him-to-keep-u-s-in-trade-pact-1493320127>>. Acesso em: 17 mar. 2018.

O POVO. 2018. Tarifa sobre aço e alumínio vira ponto central de renegociação do NAFTA. Mar. Disponível em: <<https://www.opovo.com.br/noticias/economia/ae/2018/03/tarifa-sobre-aco-e-aluminio-vira-ponto-central-de-renegociacao-do-naft.html>>. Acesso em: 20 mar. 2018.

PASSOS, D. S. 2011. Inserção internacional latino-americana por meio das empresas transnacionais: os casos das maquilas mexicanas e da zona franca de Manaus. Caderno Temático a difusão de poder na economia globalizada: Estados, empresas transnacionais e cartéis de drogas na América Latina. pp. 53-95.

PONTES, R. M. 2015. “20 anos de NAFTA e a situação do México: efeitos socioeconômicos de uma integração assimétrica”. *Orbis Latina*, v. 5, n. 1, pp. 73-88.

STATISTA. 2018. Direct investment position of the United States in China from 2000 to 2016 (in billion U.S. dollars, on a historical-cost basis). Disponível em: <<https://www.statista.com/statistics/188629/united-states-direct-investments-in-china-since-2000/>>. Acesso em: 20 mar. 2018.

STATISTA. 2018. Direct investment position of the United States in Mexico from 2000 to 2016 (in billion U.S. dollars, on a historical-cost basis). Disponível em: <<https://www.statista.com/statistics/188628/united-states-direct-investments-in-mexico-since-2000/>>. Acesso em: 20 mar. 2018.

UNITED STATES OF AMERICA. 2015. ‘Bipartisan Congressional Trade Priorities and Accountability Act of 2015’. 19 USC 4201. In: Public Law, pp. 114-126, June 29. Disponível em: <<https://www.congress.gov/114/plaws/publ26/PLAW-114publ26.pdf>>. Acesso em: 10 ago. 2017.

UNITED STATES OF AMERICA. United States Trade Representative. 2017. Summary of Objectives for the NAFTA Renegotiations. Disponível em: <<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2017/july/ustr-releases-NAFTA-negotiating>>. Acesso em: 16 fev. 2018.

UOL. 2018. “Sobre NAFTA, Trudeau reitera que ausência de acordo é melhor que um mau acordo”. Disponível em: <<https://economia.uol.com.br/noticias/afp/2018/02/08/sobre-NAFTA-trudeau-reitera-que-ausencia-de-acordo-e-melhor-que-um-mau-acordo.htm?cmpid=copiaecola&cmpid=copiaecola>>. Acesso em: 15 mar. 2018.

VILLAREAL, M.; FERGUSON, I. F. 2015. The North American Free Trade Agreement (NAFTA). Washington DC: Congressional Research Service.