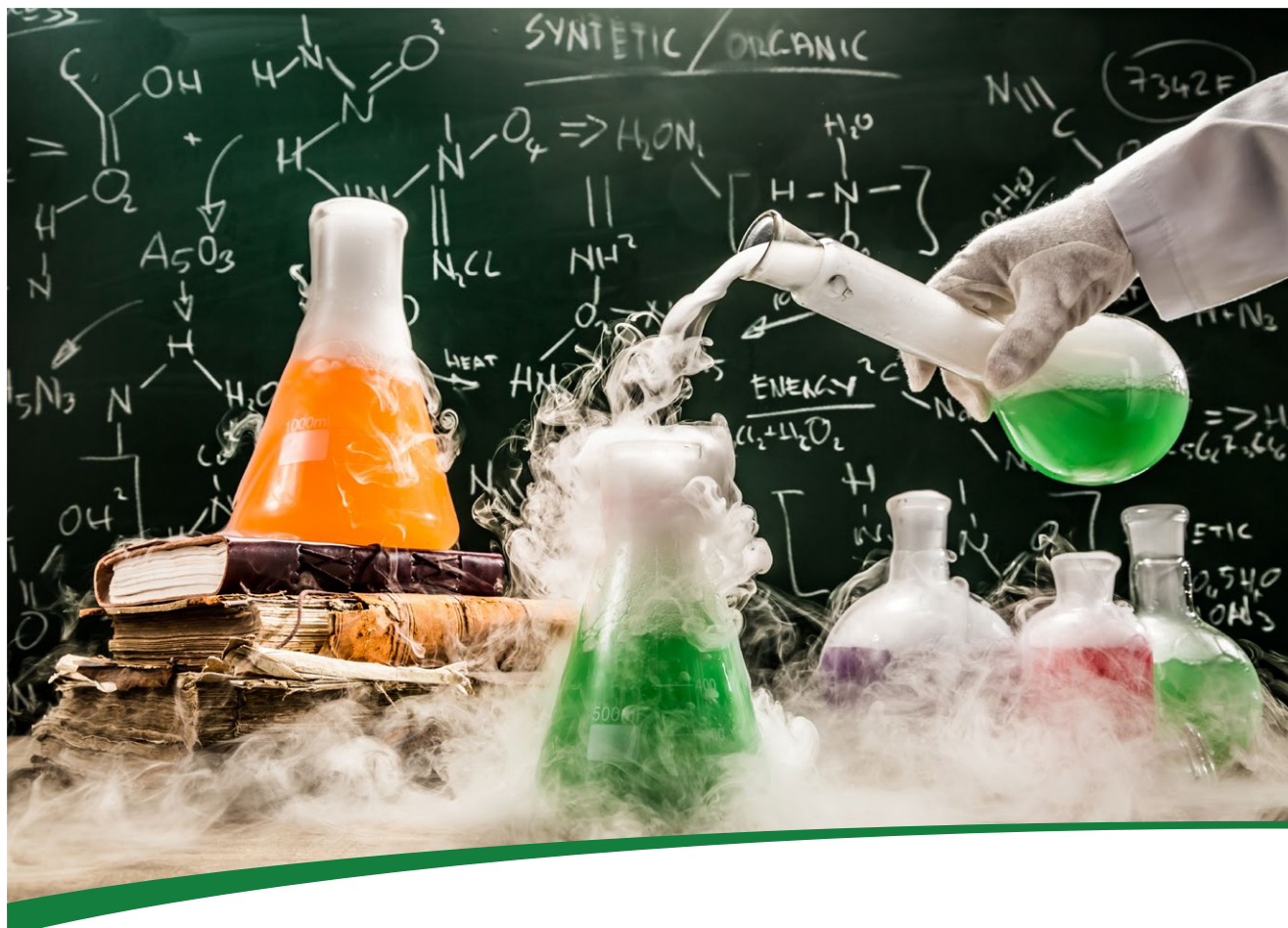


BRIDGES NETWORK

PONTES

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável

VOLUME 14, NÚMERO 2 - ABRIL 2018



NAFTA: laboratório para novas regras comerciais?

NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS

A revisão do NAFTA como impulso às negociações Brasil-México?

POLÍTICA COMERCIAL

O México na renegociação do NAFTA: implicações para sua política comercial

GOVERNANÇA COMERCIAL

Reparando o déficit institucional do NAFTA



International Centre for Trade
and Sustainable Development

PONTES

VOLUME 14, NÚMERO 2 - ABRIL 2018

PONTES

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável em língua portuguesa.

ICTSD

International Centre for Trade and Sustainable Development

Genebra, Suíça

EDITOR EXECUTIVO

Ricardo Meléndez-Ortiz

EDITOR CHEFE

Andrew Crosby

COORDENAÇÃO

Fabrice Lehmann

EQUIPE EDITORIAL

Manuela Trindade Viana

Bruno Varella Miranda

Eugenia Dinivitzer

Julia Milla Gadret

CONSULTORA EDITORIAL

Michelle Ratton Sanchez Badin

DESIGN GRÁFICO

Flarvet

LAYOUT

Oleg Smerdov

Se deseja contatar a equipe editorial do Pontes, escreva para: pontes@ictsd.ch

O PONTES recebe com satisfação seus comentários e propostas de artigo. O guia editorial pode ser solicitado junto à nossa equipe.

NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS

4 **A revisão do NAFTA como impulso às negociações Brasil-México?**

Fabrizio Sardelli Panzini, Carolina Telles Matos

POLÍTICA COMERCIAL

8 **O México na renegociação do NAFTA: implicações para sua política comercial**

Luz María de la Mora Sánchez

GOVERNANÇA COMERCIAL

12 **Reparando o déficit institucional do NAFTA**

Simon Lester, Inu Manak

DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

17 **O novo NAFTA e os direitos humanos**

Jorge Witker V.

ELEIÇÕES

20 **Do local ao global: as eleições de 2018 e a renegociação do NAFTA**

Alejandro Angel Tapias

23 **Publicações**

Uma esperança realista?



A renegociação do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA, sigla em inglês) suscita uma mescla de sentimentos. Entre muitos de seus observadores, o processo motiva esperança. Afinal, tratados de livre comércio são incompletos como qualquer contrato. Por mais que diplomatas e especialistas tenham se esforçado ao máximo para prever as possíveis contingências derivadas do Acordo, o desenrolar das multifacetadas relações entre Canadá, Estados Unidos e México revelou uma série de efeitos de segunda ordem de difícil controle. Nesse sentido, redesenhar o NAFTA permitiria às partes atenuar eventuais efeitos colaterais e potencializar os benefícios da ação conjunta.

Por outro lado, é inevitável não sentir certa nostalgia ao observar o andamento do diálogo entre as partes do referido acordo. Juntamente com outros marcos da primeira metade da década de 1990 – como a assinatura do Tratado de Maastricht e o estabelecimento da Organização Mundial do Comércio (OMC) –, a criação do NAFTA lançava uma das bases fundamentais da ordem econômica surgida após o fim da Guerra Fria. Não por acaso, as recentes críticas ao Tratado são parte integrante de uma visão de mundo que, mais do que uma mera renegociação, deseja desconstruir a complexa arquitetura institucional que sustenta o intercâmbio internacional de bens e serviços. Logo, o futuro do sistema multilateral de comércio está intimamente ligado ao futuro do NAFTA.

É possível que a ambição de especialistas e defensores do livre comércio se choque com uma crua realidade: em 2018, a coalizão que suportaria um aprofundamento do NAFTA detém força insuficiente para fazer valer seus interesses. Enfraquecida a hipótese de uma renegociação sem sobressaltos, resta saber quais os cenários viáveis em um sistema internacional em intensa ebulição. Estaremos diante de um caminho sem saída aparente, em que a previsibilidade garantida pelas instituições dará lugar a soluções criativas de curto prazo? Poderão os grupos de interesse ligados aos setores mais dinâmicos da economia da América do Norte – em geral beneficiários do NAFTA – demonstrar a conveniência de uma transição suave rumo a um novo padrão de integração econômica? Haverá espaço para um refinamento nos instrumentos que permitem o diálogo entre as partes, facilitando a resolução de crises como a atual?

Essas são algumas das perguntas que nos inspiraram a conceber esta edição da revista Pontes. O presente número da publicação convida você, prezado(a) leitor(a) a refletir sobre os possíveis cenários abertos pela renegociação do NAFTA. Caso queira participar do debate, publique um comentário em nosso [site](#) ou escreva um [e-mail](#) para nossa equipe editorial. Somando as opiniões de todos, contribuiremos para o estabelecimento de uma visão mais rica sobre o futuro do Acordo.

Esperamos que aprecie a leitura.

A Equipe Pontes

NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS

A revisão do NAFTA como impulso às negociações Brasil-México?

Fabrizio Sardelli Panzini, Carolina Telles Matos

Neste artigo, os autores mapeiam os fluxos de comércio e investimento entre Brasil e México e analisam esse quadro no contexto das diversas tentativas de aproximação e expansão da agenda bilateral.

Em 2015, durante visita presidencial do Brasil ao México, os dois países acordaram mais uma vez sobre o aprofundamento e a ampliação do Acordo de Complementação Econômica No. 53 (ACE 53). Após quase três anos desse lançamento, o acordo segue uma difícil negociação e tem sua "zona de pouso" ainda pouco clara. Além disso, os contextos que influenciam as políticas comerciais negociadoras dos dois países se alteram bastante, sobretudo para o México.

No caso do Brasil, o Plano Nacional de Exportações 2015-2018 (PNE) colocou os acordos comerciais no centro da agenda em seu pilar de acesso a mercados, acelerando a tendência de intensificar as negociações preferencias de comércio. Esse movimento foi influenciado pela percepção de isolamento comercial do país frente ao mundo que assistia o retorno dos acordos à agenda das principais economias mundiais.

Esse movimento foi observado nos âmbitos extrarregional e regional. No primeiro deles, o país fomentou nova troca de ofertas com a União Europeia (UE), ocorrida em maio de 2016, e que culminou em uma firme retomada das negociações entre os dois blocos. Já no âmbito regional, investiu no aprofundando de acordos bilaterais com países da América do Sul – caso do Acordo Comercial Expandido com o Peru, que adicionou três temas caros aos negócios bilaterais: compras governamentais, investimentos e serviços.

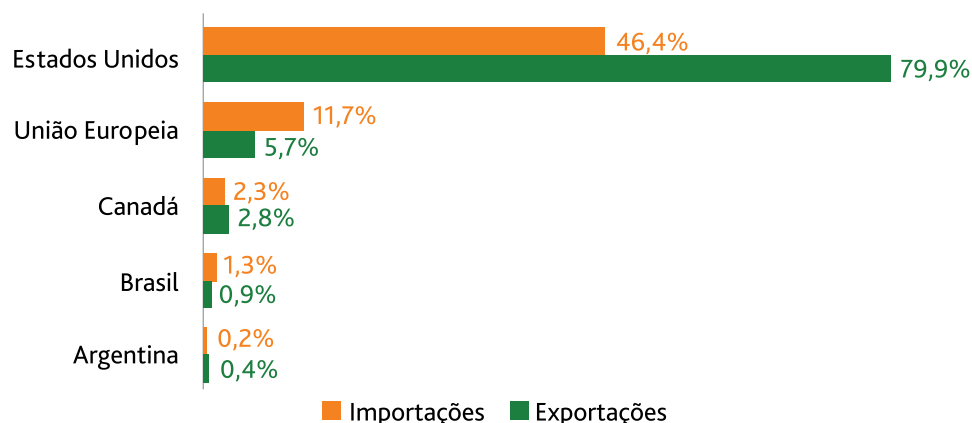
No caso do México, a mudança de contexto veio mais adiante e de forma mais radical. A eleição do novo presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, foi associada a uma retórica mercantilista no comércio exterior. Trump criticava abertamente os déficits bilaterais do país, sobretudo com o México e a China, trazendo entre as promessas centrais a renegociação das regras comerciais do Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA, sigla em inglês). Ainda, o México atou negociações para atualizar o acordo com a UE e para aprofundar o acordo com a Argentina, mas ambos se tornaram secundários comparados ao NAFTA.

Em fevereiro do ano passado, os Estados Unidos lançaram a Agenda Presidencial de Política Comercial para 2017. Um dos principais objetivos da Agenda é a negociação de acordos bilaterais e a renegociação dos acordos em vigor "quando nossos objetivos não estejam sendo atingidos". Mais adiante, em julho, o representante dos Estados Unidos para o Comércio (USTR, sigla em inglês), Robert Lighthizer, divulgou o documento com objetivos para a renegociação do NAFTA e, em agosto, teve início a primeira rodada trilateral de discussões em torno do acordo.

Em linhas gerais, o plano dos Estados Unidos atinge três pontos centrais: (i) tornar vinculantes os temas de trabalho e meio ambiente no NAFTA; (ii) ampliar a margem de discricionariedade para implementar unilateralmente medidas de defesa comercial contra importações dos sócios; e (iii) fortalecer o papel das regras de origem para proteção à indústria estadunidense.

O ponto das regras de origem tem sido mais polêmico e deve afetar frontalmente a produção mexicana destinada à exportação aos Estados Unidos. Uma das hipóteses era que a renegociação do NAFTA daria combustível para o avanço das negociações entre Brasil e México, o que não tem se confirmado na prática.

Figura 1. Participação de países selecionados nas exportações e importações mexicanas em 2017



Comércio Brasil-México: volume de comércio ainda pequeno

Os fluxos de comércio bilateral entre Brasil e México têm perdido importância. Atualmente, o México representa 2,6% das importações do Brasil, enquanto este país participa com apenas 1,2% do total dos bens importados pelo México. Esse número é não apenas muito reduzido, dado o tamanho das duas economias, mas também decrescente – sobretudo pelo lado das exportações brasileiras, que já significaram 2% do total comprado pelo México em 2007.

Nos últimos anos, com a retração econômica brasileira, houve ainda redução das exportações do México ao Brasil. Por outro lado, desde 2016 nota-se um aumento nas exportações brasileiras ao México, fruto de um esforço exportador das empresas diante da queda no mercado doméstico.

Apesar da perda de importância, o México se mantém entre os principais parceiros comerciais do Brasil, sendo o 7º principal destino das exportações brasileiras, com US\$ 4,3 bilhões, e a 7ª principal origem das importações brasileiras, com US\$ 4,2 bilhões.

Do ponto de vista do comércio exterior mexicano, nota-se um componente estrutural que é a concentração excessiva das exportações do país aos Estados Unidos, que representam nada menos que 81% de todas as vendas do México ao mundo. As demais economias principais com as quais o México hoje renegocia acordos (Argentina, Brasil, Canadá e UE) somam, juntos, menos de 10% das vendas mexicanas ao mundo. Esse dado explica o caráter vital da renegociação do NAFTA para o México e explica, parcialmente, a atenção menor conferida aos demais processos de negociações, sobretudo com o Brasil.

Os investimentos: parceiros estratégicos

Em relação aos investimentos, no entanto, a relação bilateral é cada vez mais importante. Se tomarmos por base dados sobre novos investimentos realizados (excluindo as modalidades de fusão e aquisição), o México foi o 4º maior destino dos investimentos de empresas brasileiras no mundo desde 2003, com US\$ 4 bilhões e 45 projetos. O Brasil, por sua vez, foi o principal destino dos investimentos mexicanos, com US\$ 8,5 bilhões e 43 projetos, à frente inclusive dos Estados Unidos.

Dos dois lados, os fluxos de investimentos se diversificaram em termos setoriais, com destaque para a indústria química, tecnologia da informação, serviços de telefonia, equipamentos de transporte e máquinas e equipamentos – setores que contribuem para geração de empregos nos dois países.

O reconhecimento dessa relação estratégica no campo dos investimentos ocorreu, em 2015, com a assinatura do Acordo de Cooperação e Facilitação de Investimentos (ACFI) entre Brasil e México. Quando o acordo entrar em vigor, os estoques de investimentos bilaterais crescentes das empresas dos dois países terão um suporte governamental institucionalizado e maior proteção jurídica.

Tabela 1. Investimentos diretos do México anunciados por país

Destinos	US\$ bilhões	Número de projetos
Brasil	8,5	43
EUA	7,2	126
Argentina	3,4	37
Peru	2,9	17
Chile	2,5	13
Colômbia	2,2	35
Rep. Dominicana	1,6	12
Equador	1,2	9
França	1,0	16
Costa Rica	0,8	18

Fonte: FDI Markets

Tabela 2. Investimentos diretos do Brasil anunciados por país

Destinos	US\$ bilhões	Número de projetos
Colômbia	9,1	50
Argentina	6,5	98
EUA	5,9	166
México	4,0	45
Venezuela	4,0	12
Malásia	3,7	5
Canadá	3,5	12
Moçambique	3,4	9
Peru	3,2	33
Portugal	3,0	21

Fonte: FDI Markets

Essa renovada relação de investimentos, que se desenvolveu ainda mais desde a frustrada renegociação do ACE 53 em 2010, é um fato que, em alguns setores, já contribui para reduzir obstáculos para a renegociação em andamento no âmbito do Acordo de Complementação Econômica. No entanto, ela ainda não parece ser suficiente para quebrar a resistência de alguns atores importantes do setor privado.

O acordo atual e as negociações desde 2015

Além do mencionado ACE 53, Brasil e México possuem o ACE 55 – outro acordo relevante, que engloba pouco menos de 700 códigos tarifários, responsáveis por grande parte da corrente de comércio bilateral.

Por sua vez, o ACE 53, atualmente em renegociação, engloba um número maior de produtos, ao redor de 1.300. Mas, ao contrário do ACE 55, somente 45% desses produtos possuem margem de preferência de 100% – ou seja, para menos da metade dos produtos é aplicada tarifa zero nas importações dos dois lados. O restante possui preferência tarifária que varia de 20 a 80%.

De acordo com cálculos da Confederação Nacional da Indústria (CNI), o México tem utilizado mais os benefícios do acordo do que o Brasil, já que 17,8% das importações brasileiras do país são de produtos cobertos pelo ACE 53, enquanto as exportações brasileiras desse grupo de produtos correspondem a somente 10,5% das vendas ao México. Ao mesmo tempo, o Brasil possui um valor maior de produtos exportados não cobertos pelo ACE 53 ou pelo ACE 55 – 44,7% do total, enquanto, no caso do México, esse valor é de 25,7%. Esse dado mostra que, sob uma perspectiva setorial, o Brasil tem um interesse mais diversificado na renegociação do acordo.

É importante ressaltar que a revisão atual do ACE 53 não se limita ao aumento do universo dos produtos, mas trata também da ampliação temática do acordo em disciplinas tão variadas quanto um acordo típico de livre comércio. Dentre os temas e regras não tarifárias, cabe destacar as compras governamentais e os serviços – que terão também listas de acesso a mercados – e regras para facilitação do comércio e disciplinas para amenizar os impactos de barreiras técnicas e medidas sanitárias e fitossanitárias. Até o momento, sabe-se que os temas de coerência regulatória e facilitação do comércio já possuem textos totalmente acordados entre os dois países.

O potencial da negociação entre Brasil e México é inegavelmente muito grande. Segundo dados da CNI, a corrente de comércio bilateral poderia crescer 50% em 10 anos com a assinatura de um acordo de livre comércio. Um acordo ambicioso entre os dois países, entretanto, impactaria os limites da agenda negociadora entre o Mercado Comum do Sul (Mercosul) e a Aliança do Pacífico, já que os países sinalizaram a criação de regras para acumulação de origem e para barreiras não tarifárias. Assim, quanto maior a cobertura de bens em um acordo entre Brasil e México, maiores as potencialidades de harmonização e integração comercial futura na região.

Contudo, o ritmo das negociações ocorre de uma maneira dual. Enquanto a parte normativa do acordo avança em alta velocidade – a ponto de alguns capítulos já estarem finalizados – a parte de acesso a mercados se arrasta a um ritmo lento e dá poucos sinais de que conseguirá superar sensibilidades setoriais na agricultura e em alguns bens industriais. Dessa forma, o acordo caminha, curiosamente, para ter disciplinas avançadas de um acordo de livre comércio, mas valendo apenas para um número limitado de bens – cerca de 30% do potencial de ampliação do ACE 53.

O Brasil tem sinalizado que a celebração do acordo com o México é prioridade, como prova o resultado de consulta aos setores que indicaram que estariam dispostos a apoiar a iniciativa. Ao mesmo tempo, é bastante compreensível que as conversas no âmbito do NAFTA estejam no topo das prioridades mexicanas. Também é verdade que a renegociação do ACE 53 já esbarrava em obstáculos na parte de acesso a mercados antes mesmo da revisão do NAFTA entrar em pauta. Dito de outro modo, ao menos até o momento, o NAFTA não trouxe mudanças concretas na direção de acelerar e ampliar as ambições do ACE 53.

Considerações finais

Brasil e México estão tendo a terceira oportunidade de celebrar um acordo amplo de livre comércio, como prevê o ACE 54, entre Mercosul e México. Na primeira delas, os países celebraram o ACE 53 e o ACE 55, que contribuiu bastante para a expansão do comércio bilateral, mas não alcançaram o objetivo do livre comércio. Na segunda, os planos de expansão do limitado ACE 53 foram frustrados. A terceira e atual oportunidade parece seguir a mesma dinâmica em acesso a mercados, com sua ampliação marginal, mesmo com o contexto de renegociação do NAFTA em andamento, que pode prejudicar o acesso ao mercado da América do Norte para exportadores do México.

Diante desse cenário, torna-se ainda mais importante para o Brasil manter esforços de diversificação da agenda negociadora como aquele empreendido junto à UE, à Associação Europeia de Livre Comércio (EFTA, sigla em inglês) e ao Canadá no âmbito extrarregional. Simultaneamente, é fundamental o esforço pela ampliação da integração intra-Mercosul e na expansão temática dos ACEs com países da América do Sul em temas como compras governamentais e serviços.



Fabrizio Sardelli Panzini
Gerente de Negociações
Internacionais na Confederação
Nacional da Indústria (CNI).



Carolina Telles Matos
Analista de Negociações
Internacionais na CNI.

POLÍTICA COMERCIAL

O México na renegociação do NAFTA: implicações para sua política comercial

Luz María de la Mora Sánchez

Neste artigo, a autora discute os blocos de propostas sobre a mesa de negociação do NAFTA e analisa as implicações desse processo para o sistema multilateral de comércio em geral, assim como para os países da América Latina.

Em 16 de agosto de 2017, Canadá, Estados Unidos e México deram início à renegociação do Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA, sigla em inglês). Sem dúvida, chamam atenção os objetivos definidos pelos Estados Unidos para esse processo: alcançar um “acordo justo”, melhorar sua balança comercial, reduzir seu déficit comercial e recuperar investimentos e empregos na indústria.

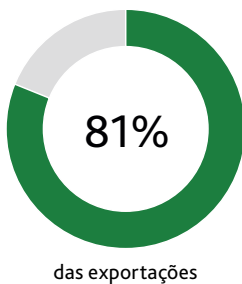
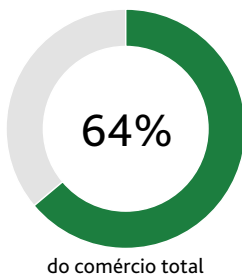
Ainda, as propostas apresentadas pelos Estados Unidos fazem com que seja difícil pensar na existência de um interesse genuíno em modernizar o NAFTA. O que revelam, pelo contrário, é uma política comercial unilateral e claramente protecionista, cujas implicações podem ir muito além da região. Mais precisamente, a renegociação do NAFTA pode ser pensada como o início da busca pela atualização de um padrão de regras comerciais, que seria então projetado em outros tratados comerciais com a participação dos Estados Unidos (como no caso do acordo com a República da Coreia), ou mesmo vir a resultar na retirada dos Estados Unidos da Organização Mundial do Comércio (OMC), caso esta não atenda a seus interesses.

No que se refere ao conteúdo das propostas, podemos agrupá-las em três blocos. No primeiro, estão as chamadas “pílulas venenosas”, que, por meio de recorrentes denúncias ao acordo, parecem operar na direção de minar a renegociação do NAFTA. Um dos exemplos é o caso das discussões sobre regras de origem, sobretudo para veículos e partes de automóveis. Os Estados Unidos não apenas propuseram elevar de 62,5% para 85% o índice de conteúdo regional, como também almejam incorporar um nível de 50% de componentes e insumos produzidos no país. Com isso, buscam diminuir seu déficit comercial no setor – ainda que isso seja contrário à integração produtiva da região. Além disso, os Estados Unidos propuseram limitar o acesso a produtos agrícolas através da modificação de suas leis de defesa comercial, com o principal efeito de estimular a adoção de medidas antidumping e anti-subsídio sobre produtos agropecuários importados pelos Estados Unidos – sobretudo do México. A concretização desse tipo de medida certamente abriria uma “caixa de Pandora”, na qual seriam encontrados incontáveis casos de proteção aos produtores de frutas e hortaliças em regiões específicas dos Estados Unidos, deixando assim a produção mexicana fora do mercado.

Nesse mesmo grupo de propostas inviáveis estão aquelas que ameaçam erodir a institucionalidade do NAFTA, mediante a eliminação ou o enfraquecimento dos mecanismos de solução de controvérsias Estado-Estado (Capítulo 20), investidor-Estado (Capítulo 11, Seção B) e a revisão das decisões da autoridade investigadora de cada país em relação a medidas de defesa comercial (Capítulo 19). Por serem vinculantes, esses mecanismos oferecem segurança e previsibilidade às partes e, nesse sentido, constituem a pedra angular do NAFTA. São também formas de garantir que os membros cumpram com as regras, na medida em que introduzem dois elementos: o risco de ter que compensar a parte afetada pela violação de um compromisso; e o efeito moral resultante de uma possível exposição como aquele que não respeita as regras.

Um segundo bloco de propostas diz respeito à atualização das regras do NAFTA, mas com o objetivo de reduzir a ambição do acordo. Nessa linha, os Estados Unidos pediram, por exemplo, a eliminação da flexibilidade na importação de insumos extrarregionais para o

A importância dos Estados Unidos para a economia mexicana



Fonte: Presidência do México (2016)

setor de vestuário – o que diminuiria a competitividade da indústria na América do Norte. O país também sugeriu limitar o acesso aos mercados de compras governamentais, mesmo quando as empresas estadunidenses são as principais participantes em licitações públicas nos mercados de seus parceiros. Além disso, propôs diminuir a entrada temporária de profissionais e excluir disposições para liberalizar os serviços de transporte de carga, que constituem um componente essencial para a competitividade da região.

Em terceiro lugar, figuram áreas que os Estados Unidos buscam incorporar ao acordo ou negociar novas regras. Estas propostas, sim, poderiam modernizar o NAFTA. Esse é o caso das medidas sanitárias e fitossanitárias, dos anexos setoriais em temas de regulações técnicas, telecomunicações, serviços financeiros, energia, comércio digital e propriedade intelectual.

Essa agenda de negociações tornou muito difícil que Canadá e México atendessem às propostas dos Estados Unidos e impediu avanços importantes em áreas sensíveis da negociação.

Sob a administração de Donald Trump na Casa Branca, a renegociação do NAFTA tem sido orientada pelo que ficou conhecido como "Doutrina Lighthizer", que promove o protecionismo, o unilateralismo e questiona a própria existência e o funcionamento do sistema multilateral de comércio¹. Por isso, a renegociação do NAFTA não apenas é importante para a América do Norte, mas para o mundo em geral. Com efeito, as regras e disciplinas que podem vir a integrar um NAFTA 2.0 podem compor o modelo de acordo comercial que os Estados Unidos queiram adotar no futuro.

A ameaça que a política comercial de Trump significa para o México levou o governo deste país a anunciar, em janeiro de 2017, uma agressiva agenda para diversificar e acelerar negociações comerciais. Dada a importância do comércio internacional como motor do crescimento e desenvolvimento nacional, o México teria que fortalecer sua política comercial liberalizante. Sua resposta à agenda protecionista de Trump não consiste em adotar medidas-espelho, mas sim buscar aprofundar sua integração e diversificar suas relações comerciais com América Latina, Europa e a região Ásia-Pacífico. Essa também tem sido a reação dos principais atores comerciais: na América Latina, por exemplo, a União Europeia (UE) tem acelerado suas tratativas com Chile, México e Mercado Comum do Sul (Mercosul).

Sem dúvida, o México parece ser o país mais vulnerável diante da investida protecionista da administração Trump, pois é o que mais depende desse mercado para suas exportações (81% em 2016). No entanto, como já mencionei, a renegociação do NAFTA também pode ser um indicador do que se pode esperar da política comercial dos Estados Unidos em relação a seus parceiros na América Latina.

Nos anos 1990, o NAFTA funcionou como um laboratório no qual se desenvolveram regulações que posteriormente foram incorporadas à Rodada Uruguai e aos acordos da OMC. Algo na mesma direção pode ser encontrado na fala do representante Comercial dos Estados Unidos (USTR, sigla em inglês), Robert Lighthizer, durante a Cúpula de Negócios das Américas de 2017: para Lighthizer, o NAFTA é um passo inicial no conjunto de revisões que o país está realizando em seus acordos comerciais com diversos parceiros – entre os quais, o Tratado de Livre Comércio entre América Central, Estados Unidos e República Dominicana (CAFTA-DR, sigla em inglês), assim como os acordos bilaterais que o país

o México parece ser o país mais vulnerável diante da investida protecionista da administração Trump, pois é o que mais depende desse mercado para suas exportações

84

Investigações de defesa comercial durante o primeiro ano do governo Trump

mantém com Chile, Colômbia, Panamá e Peru. Embora os Estados Unidos apresentem um superávit comercial com o conjunto desses países², Lighthizer declarou sua intenção de revisar e modernizar os acordos, pois “(todos) precisam ser mais ou menos modernizados”.

Ainda que a América Latina tenha respondido com cautela à agenda comercial de Trump, isso não significa que ficou paralisada, tampouco que tenha respondido a esse quadro com medidas protecionistas. Pelo contrário: parece até que a era Trump resultou no retorno de uma agenda de integração regional que busca oferecer um contrapeso ao unilateralismo comercial e ao nacionalismo econômico.

No que diz respeito ao México, a chegada do presidente Trump à Casa Branca conferiu impulso à busca pela ampliação de acordos comerciais com a Argentina (ACE6) e o Brasil (ACE53) – países que também têm definido linhas de ação diante dos movimentos protecionistas que têm marcado a política comercial dos Estados Unidos. Em seu primeiro ano, a Presidência Trump iniciou 84 investigações de defesa comercial – um aumento de 58% em relação a 2016³. Tanto os presidentes da Argentina como do Brasil manifestaram interesse em estreitar laços com o México, pois “as tendências protecionistas observadas no nível internacional se opõem ao esforço para alcançar o crescimento sustentável e o desenvolvimento inclusivo”⁴. Nesse sentido, em fevereiro de 2017, como uma forma de enfrentar o protecionismo dos Estados Unidos, os países da Aliança do Pacífico e do Mercosul propuseram desenvolver um programa de trabalho para promover o comércio e o investimento na região, de maneira a articular uma agenda de convergência e explorar oportunidades de complementação e aproximação com vistas à expansão de mercados. Entre os temas a discutir, estão integração produtiva, acumulação de origem, facilitação do comércio, janelas únicas de comércio exterior (*single windows*), promoção comercial e apoio a pequenas e médias empresas (PMEs).

Os países da Aliança do Pacífico também têm se aproximado de Austrália, Canadá, Cingapura e Nova Zelândia – países da Parceria Transpacífica (TPP, sigla em inglês) – com o objetivo de contrabalançar, ao menos em termos políticos, a estratégia comercial da administração Trump. Com isso, buscam criar um acordo comercial que incorpore regras com padrões elevados e uma ampla cobertura em disciplinas e acesso a mercados, de modo que a agenda do comércio mundial não se torne refém do protecionismo e unilateralismo de Trump. Em junho de 2017, os países da Aliança do Pacífico concordaram em dar início às tratativas para a incorporação de Austrália, Canadá, Cingapura e Nova Zelândia como Estados Associados. As negociações começaram em outubro de 2017, na Colômbia, e a segunda reunião foi realizada em janeiro de 2018, na Austrália. Ainda que os fluxos comerciais entre os 8 países não sejam significativos, a Aliança do Pacífico tem se destacado em sua busca pelo desenvolvimento e pela implementação de regras comerciais que respondam às realidades da produção, investimento e comércio globais, sem ceder à armadilha protecionista e populista da agenda comercial do governo Trump.

Como já se viu na 11ª Conferência Ministerial da OMC, realizada em dezembro passado, em Buenos Aires (Argentina), a agenda do governo Trump levou suas posições unilaterais e protecionistas ao âmbito multilateral, questionando a validade e legitimidade do sistema de regras que um dia o país contribuiu para criar. De fato, a delegação estadunidense impossibilitou um consenso na declaração ministerial, sobre a relevância do sistema global de comércio ou sobre a eficácia de seu funcionamento.

parece até que a era Trump resultou no retorno de uma agenda de integração regional que busca oferecer um contrapeso ao unilateralismo comercial e ao nacionalismo econômico.

Na medida em que os Estados Unidos se distanciam do sistema multilateral de comércio antes mesmo que proponham regras alternativas para a OMC, o país abre um espaço que pode vir a ser ocupado por outros países. Dificilmente o México ou a América Latina poderão definir o futuro das regras do sistema multilateral. No entanto, suas decisões em matéria de política comercial, os acordos que venham a alcançar e as agendas liberalizantes que proponham podem sim contribuir para deixar claro que o populismo, o unilateralismo e o nacionalismo econômico são elementos comprovadamente custosos. A história mostra o quanto pode ser oneroso adotar o jogo do protecionismo comercial, sendo vital não cair na armadilha fácil da proteção dos empregos, dos investimentos e dos mercados. Faz-se necessário manter uma política em que prevaleçam regras claras e imparciais para todos os participantes do sistema.

A renegociação do NAFTA ainda não foi concluída, e seu futuro é incerto. É preciso acompanhar de muito perto sua evolução, pois pode se tornar um laboratório de testes do que poderia ser a política comercial dos Estados Unidos na era Trump – cujos efeitos podem extrapolar a América do Norte.

-
- ❶ Ver: We need to talk about the Lighthizer Doctrine. In: *Financial Times*. 2 fev. 2018. Disponível em: <<http://bit.ly/2tYQNjT>>.
 - ❷ Em 2016, os Estados Unidos registraram um superávit comercial de US\$ 16,1 bilhões com os 10 países da América Central e América do Sul com os quais possuem um acordo de livre comércio; e mantiveram um déficit comercial com a Colômbia de US\$ 726 milhões e, com a Nicarágua, de US\$ 1,8 bilhão. Cálculos baseados em: <<http://bit.ly/2FSiWL3>>.
 - ❸ Disponível em: <<http://bit.ly/2uORB7A>>.
 - ❹ Ver: Cué, Carlos E. Macri y Bachelet acercan Mercosur y la Alianza del Pacífico como respuesta a Trump. In: *El País*. 14 fev. 2017. Disponível em: <<http://bit.ly/2GBfh5f>>.



Luz María de la Mora Sánchez

Professora afiliada do Centro de Pesquisa e Ensino de Economia (CIDE) do México e diretora da LMMConsulting. Integra o Conselho Mexicano de Assuntos Internacionais (COMEXI) e foi membro da equipe de negociação do México para o NAFTA 1990-1992. Painelista do Capítulo 19 do NAFTA.

GOVERNANÇA COMERCIAL

Reparando o déficit institucional do NAFTA

Simon Lester, Inu Manak

Partindo da ideia de que a precariedade das negociações do NAFTA contribui para tornar o comércio regional mais instável, os autores discutem três eixos por meio dos quais as instituições do bloco poderiam ser fortalecidas: solução de controvérsias; governança; e cooperação continental.

Canadá, Estados Unidos e México estão renegociando o Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA, sigla em inglês). Ao longo das discussões, os Estados Unidos têm adotado posicionamentos difíceis e, por vezes, controversos. A posição mais alarmante, contudo, se refere à frequente ameaça de retirar-se por completo do NAFTA. Recentemente, funcionários do governo canadense provocaram um certo pânico no mercado de ações e uma depreciação significativa do dólar canadense ao sugerirem que a saída dos Estados Unidos era iminente. Em uma época de instabilidade política, as pessoas recorrem às instituições em busca de tranquilidade. Como a retórica em torno do NAFTA e a precariedade das negociações diminuem a estabilidade do comércio na América do Norte, vale a pena pensar como as instituições do bloco podem ser fortalecidas contra futuras incertezas.

As possibilidades de estruturação das instituições comerciais variam consideravelmente, mas, no caso do NAFTA, não estamos começando do zero. Esse acordo, juntamente com seu predecessor, o Tratado de Livre Comércio entre Canadá e Estados Unidos (CUSFTA, sigla em inglês), tem operado como uma ampla fonte de inovação institucional em matéria de governança do comércio. Novos órgãos – tanto permanentes quanto *ad hoc* – foram criados para supervisionar o funcionamento do comércio e do investimento na América do Norte, contemplando aspectos como solução de controvérsias e a governança geral do acordo. Além disso, instituições externas ao NAFTA – mas relacionadas a temas compartilhados no âmbito continental – abarcam diversos pontos relativos ao aprofundamento da integração. Neste artigo, abordaremos cada um desses três conjuntos de instituições para discutir como melhorá-las, de modo que o NAFTA seja fortalecido no longo prazo.

Solução de controvérsias

Presente em muitos acordos de comércio internacional, o mecanismo de solução de controvérsias geralmente envolve a realização de painéis *ad hoc*, nos quais as queixas apresentadas por governos ou atores privados são analisadas por um conjunto de especialistas. Tais painéis operam como o braço jurídico do sistema de comércio internacional.

O NAFTA define procedimentos para três tipos principais de solução de controvérsias, e todos têm enfrentado problemas ou sofrido críticas: disputa Estado-Estado (Capítulo 20); revisão de medidas de defesa comercial (Capítulo 19); e disputa investidor-Estado (Capítulo 11). Abaixo, analisamos caminhos possíveis em cada um desses eixos.

Capítulo 20: solução de controvérsias Estado-Estado

Nos primeiros anos do NAFTA, houve apenas três disputas sob o Capítulo 20 que se estenderam por toda a extensão do processo – da queixa inicial até a decisão do painel. No entanto, em finais dos anos 1990, o México apresentou uma queixa contra as barreiras estadunidenses ao comércio de açúcar, e foram identificados sérios problemas na composição do painel, uma vez que os Estados Unidos bloquearam a nomeação dos seus integrantes.

Os acordos comerciais mais recentes estabeleceram um processo detalhado que ajuda a garantir que as partes não possam bloquear painéis dessa forma. Nesse sentido, a abordagem adotada pela Parceria Transpácífica (TPP, sigla em inglês) para tratar desse

Comércio trilateral no NAFTA

US\$ 1 trilhão

Fonte: Governo do Canadá (2018)

problema é bastante completa; e o Acordo Abrangente de Economia e Comércio (CETA, sigla em inglês), assinado pela União Europeia (UE) e pelo Canadá, também traz inovações importantes nessa matéria. Tais provisões podem oferecer uma boa fonte de inspiração para melhorar as regras de disputa do NAFTA¹.

Infelizmente, a cobertura da imprensa sugere que o governo dos Estados Unidos solicitou que o Capítulo 20 seja "suavizado", de modo que deixe de ser vinculante². Isso seria um grande erro: se os governos não forem capazes de fazer com que as obrigações definidas no NAFTA sejam cumpridas, o impacto do acordo seria significativamente diminuído.

Capítulo 19: painéis binacionais para antidumping e medidas compensatórias

Durante as negociações comerciais entre Canadá e Estados Unidos, nos anos 1980, uma das maiores preocupações dos negociadores canadenses era garantir uma supervisão eficaz de certas decisões sobre medidas de defesa comercial levadas a cabo por agências de comércio dos Estados Unidos. Para lidar com a questão, os dois países decidiram, no marco do CUSFTA, adotar um processo de revisão especial, por meio do qual as partes em disputa podem apelar das decisões a um painel especial composto por especialistas dos dois países, ao invés de um tribunal doméstico. Quando o CUSFTA foi incorporado ao NAFTA, esse processo de painel binacional passou a fazer parte do Capítulo 19 do Tratado.

Uma das principais exigências dos Estados Unidos para renegociar o NAFTA é "eliminar" o Capítulo 19³. Canadá e México resistem a essa proposta. Cabe ressaltar, entretanto, que o referido Capítulo é evocado com muito menos frequência agora do que nos primeiros anos de vigência do NAFTA⁴. Isso porque a Organização Mundial do Comércio (OMC) constitui uma alternativa bastante efetiva para implementar sanções comerciais – mais eficaz do que o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT, sigla em inglês) nos anos 1980, quando foi implementado o Capítulo 19.

O Capítulo 19 permanece como uma anomalia: nunca foi replicado em outros acordos comerciais. Sua eliminação poderia ser apresentada pela administração de Donald Trump como uma inovação de peso, sem alterar na prática a integração econômica estabelecida pelo NAFTA. Ao mesmo tempo, grupos empresariais do Canadá não estão dispostos a ceder facilmente, pois consideram a preservação desse mecanismo fundamental para abordar casos importantes, como o da madeira⁵.

Capítulo 11: solução de controvérsias investidor-Estado

Uma das conquistas mais duradouras do NAFTA foi iniciar uma fusão parcial entre os regimes de investimento e comércio. Isso revelou-se extremamente polêmico, já que a solução de controvérsias investidor-Estado (ISDS, sigla em inglês) tem sido criticada por membros de todo o espectro político. Embora as previsões apontassem na direção de uma atualização das regras de investimento do NAFTA inspirada na TPP, a administração Trump propôs que a ISDS seja tornada "opcional"⁶. Os contornos precisos dessa proposta não estão claros até o momento, e tanto o Canadá quanto o México manifestaram sua oposição à ideia.

É inevitável que se realize algum tipo de reforma do mecanismo ISDS atualmente definido sob o NAFTA. Essa reforma poderia envolver desde uma simples modernização das regras,

É inevitável que se realize algum tipo de reforma do mecanismo ISDS [solução de controvérsias investidor-Estado] (...). Essa reforma poderia envolver desde uma simples modernização das regras, na linha da TPP, até a criação de um "sistema de tribunais de investimento" (...), ou mesmo a completa eliminação do mecanismo.

População no interior do NAFTA

477 milhões

Fonte: Governo do Canadá (2018)

na linha da TPP, até a criação de um "sistema de tribunais de investimento" (proposta apoiada pelo Canadá), ou mesmo a completa eliminação do mecanismo.

Governança

O NAFTA criou instituições para a supervisão e revisão do acordo, incluindo uma Comissão de Livre Comércio e um Secretariado. Também criou vários grupos de trabalho que, por falta de direcionamento, permaneceram em grande medida ineficazes. Abaixo, detalhamos como esse déficit na liderança institucional pode ser remediado.

Comissão de Livre Comércio

A administração Trump propôs uma "cláusula de caducidade" ("cláusula *sunset*") para o NAFTA, segundo a qual o Tratado expiraria a cada cinco anos, a menos que os três países decidam pela sua continuidade. Os Estados Unidos argumentam que isso resolveria o problema de acordos comerciais que não atendem às suas expectativas⁷. Contudo, uma cláusula de caducidade, por si só, não oferece as ferramentas adequadas para revisar o funcionamento do Tratado: trata-se apenas de um prazo. O que é necessário é um conjunto de instituições responsáveis pela avaliação do desempenho do acordo e pela proposição de melhorias.

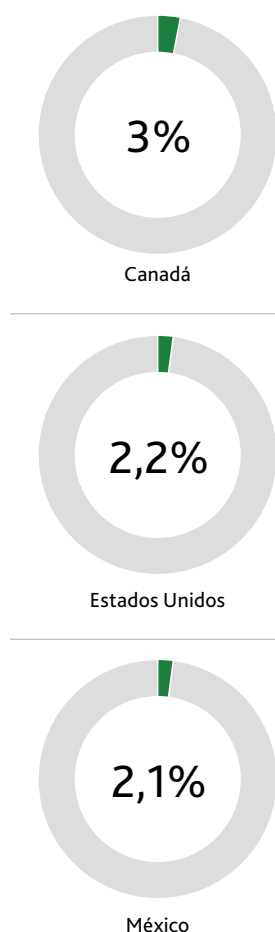
O artigo 2001 do NAFTA estabelece uma Comissão de Livre Comércio, composta por representantes oriundos das administrações de seus membros. Em termos formais, sua função é bastante abrangente, mas o caráter irregular das reuniões e a falta de um secretariado independente têm limitado sua eficácia. Dado que a Comissão é formada por funcionários do alto escalão, esse órgão pode oferecer uma orientação política ao Secretariado e aos grupos de trabalho, garantindo que as principais prioridades sejam tratadas. Essa função de liderança esteve relativamente ausente no NAFTA, já que as reuniões trilaterais acabaram por bloquear o exercício de uma função mais efetiva pela secretaria. O compromisso de realizar reuniões anuais pode constituir uma oportunidade para que os três países identifiquem problemas com os quais precisam lidar. De fato, o Canadá recentemente sugeriu que se atribuísse à Comissão de Livre Comércio a responsabilidade pela condução de revisões anuais sobre o funcionamento do acordo – proposta apresentada em contraste à "cláusula de caducidade". Essa sugestão deveria ser bem recebida.

Secretariado

Na época da criação do CUSFTA e do NAFTA, o Secretariado do GATT já estava bem estabelecido como uma instituição comercial com equipe permanente, painéis de discussão, negociações e supervisão geral do sistema comercial. Ainda que o CUSFTA e o NAFTA também possuam um Secretariado, a natureza deste é diferente.

No GATT, o Secretariado era um órgão independente, liderado por um diretor-geral, e com vários especialistas na área legal e econômica, entre outras. A equipe do Secretariado prestava serviços a todas as partes do GATT, mas os governos não recorriam ao órgão de forma direta. Pelo contrário, o CUSFTA estabeleceu um Secretariado que se encontrava dentro das agências do governo nacional. A cada membro do acordo, cabia designar alguém dentro de seu próprio governo como secretário responsável por várias tarefas associadas à administração do acordo.

O que o NAFTA faz, principalmente, é transmitir a visão do CUSFTA para o Secretariado. Diferentemente do GATT/OMC – no qual o Secretariado oferece apoio legal aos painéis –, no CUSFTA/NAFTA os participantes dos painéis contratam assistentes em uma base *ad hoc*, não dependendo do Secretariado para tal. No NAFTA, o Secretariado também oferece assistência à Comissão de Livre Comércio, que solicita seu apoio para os vários grupos de trabalho. Em teoria, o Secretariado poderia também ajudar no trabalho preparatório das Cúpulas de Líderes da América do Norte, para definir uma agenda de discussão para esse encontro anual. Isso poderia contribuir para eliminar a natureza superficial e *ad hoc* desses eventos, que geralmente não passam de uma sessão de fotos com autoridades.

Crescimento real do Produto Interno Bruto

Fonte: FMI (2017)

Após o NAFTA, os acordos de livre comércio envolvendo os Estados Unidos nunca mais incorporaram figura alguma de Secretariado. Talvez como resultado disso, esses outros acordos permanecem congelados no tempo. Para evitar que o NAFTA tenha o mesmo destino, é preciso que as partes considerem a definição de um Secretariado com maior grau de independência. Não é necessário que se trate de um órgão tão grande quanto aquele da OMC, mas seria mais útil se fosse permanente, para facilitar a administração do NAFTA.

Cooperação continental

Como as tarifas foram virtualmente reduzidas a zero entre os três países que compõem o NAFTA, as barreiras regulatórias aumentaram em importância. Ao mesmo tempo, o Tratado ainda recebe críticas, mas não há um fórum adequado para que sejam debatidas. Com o aumento da integração econômica, tornou-se evidente que vários problemas que ficaram de fora do NAFTA exigem um diálogo contínuo. Abaixo, destacamos o Conselho de Cooperação em Regulação e o Grupo Interparlamentar como duas opções para preencher essa lacuna.

Conselho de Cooperação em Regulação

Dada a importância das barreiras não tarifárias para o comércio, um Conselho de Cooperação em Regulação (RCC, sigla em inglês) seria um recurso importante em qualquer capítulo regulatório do NAFTA. Ao invés de começar do zero, os três países podem simplesmente institucionalizar a estrutura do RCC Canadá-Estados Unidos, lançado em 2011. Ottawa tem liderado esses esforços, ainda que o interesse da Casa Branca e o apoio da Oficina de Informação e Assuntos Regulatórios (OIRA, sigla em inglês) sejam essenciais para seu funcionamento⁸. Ademais, como tem havido menos progresso no Conselho de Alto Nível de Cooperação Regulatória de Estados Unidos e México, este poderia ser absorvido por um RCC trilateral, no qual cada parte tem a flexibilidade de decidir em quais atividades deseja participar.

O RCC poderia então ter atribuições de liderança rotativas entre os três países, em uma base anual, à medida que rascunham novos planos de trabalho. Ainda, o RCC poderia ser de algum modo incorporado a um Secretariado do NAFTA, garantindo apoio regular aos três governos e ajudando agências e grupos de interesse a se conectarem com interlocutores do outro lado da fronteira. Dado que parte do desafio da cooperação regulatória é assegurar a transparência e o compartilhamento de informações, contar com um único ponto de contato, tanto para os governos como para os grupos de interesse, poderia fazer com que esse processo seja o mais aberto possível e encoraje a participação ao máximo.

Grupo Interparlamentar

Um aspecto pouco conhecido das relações Estados Unidos-Canadá e Estados Unidos-México diz respeito a dois Comitês Interparlamentares, criados em 1959 e 1961, respectivamente, que permitem a troca de informações e a colaboração no nível legislativo. Os delegados reúnem-se uma vez ao ano nas capitais para discutir opções de cooperação bilaterais e multilaterais. Os dois comitês bilaterais poderiam ser fundidos ou, no mínimo, realizar uma reunião a cada dois anos para discutir questões trilaterais

Dado que parte do desafio da cooperação regulatória é assegurar a transparência e o compartilhamento de informações, contar com um único ponto de contato, tanto para os governos como para os grupos de interesse, poderia fazer com que esse processo seja o mais aberto possível e encoraje a participação ao máximo.

e relativas ao NAFTA, oferecendo insumos a propostas e temas na ordem do dia para os encontros empreendidos no âmbito da Comissão de Livre Comércio e da Cúpula dos Líderes da América do Norte.

Isso seria valioso por uma série de razões. Em primeiro lugar, engajaria regularmente o Congresso de Canadá, Estados Unidos e México nas preocupações em pauta no NAFTA. Garantir um diálogo rotineiro de que os poderes legislativos sejam parte é imperativo para aqueles que se preocupam com a erosão da soberania, já que um diálogo aberto e público sobre esses tópicos pode ajudar a aliviar queixas sobre transparência, além de oferecer um caminho para a participação dos grupos afetados. Em segundo lugar, fazer com que esses comitês se tornem mais visíveis e passem a integrar a estrutura do NAFTA aumentaria a importância da colaboração interparlamentar. Por fim, uma reunião trilateral eliminaria qualquer trabalho duplicado em temas relacionados ao NAFTA, como infraestrutura e segurança das fronteiras, uma "janela eletrônica" única para o despacho alfandegário e outros tópicos semelhantes.

Considerações finais

A renegociação do NAFTA oferece uma oportunidade única para a inovação. As instituições criadas com esse acordo ou não funcionaram bem ou têm sido insuficientemente utilizadas. Além disso, as atuais instituições carecem de uma clara visão quanto à direção da integração na América do Norte – motivo pelo qual o acordo tem permanecido praticamente inalterado ao longo dos anos. Como destacado acima, muito pode ser feito para melhorar as instituições que já existem, e não se deve perder a chance de criar novos caminhos para a cooperação continental que possam levar o NAFTA ao século XXI.

- ❶ Ver: Lester, Simon; Manak, Inu; Arpas, Andrej. Access to Trade Justice: Fixing NAFTA's Flawed State-to-State Dispute Settlement Process. In: *World Trade Review* (no prelo).
- ❷ Anunciadas por Robert Lighthizer, representante dos Estados Unidos para o Comércio (USTR, sigla em inglês), as prioridades da política comercial do país estão disponíveis aqui: <http://bit.ly/2FOIQ1X>.
- ❸ O USTR publicou seus objetivos para a renegociação do NAFTA aqui: <http://bit.ly/2zPI96z>.
- ❹ Ver a lista disponível em: <http://bit.ly/2GBtoYh>.
- ❺ Ver: Sulzenko, Andrew. What the US NAFTA demands mean for Canada. In: *The Globe and Mail*. 30 mar. 2017. Disponível em: <https://tgam.ca/2G1fojr>.
- ❻ Ver: *Inside U.S. Trade*. Sources: USTR considering opt-in approach to ISDS in revised NAFTA. 24 ago. 2017. Disponível em: <http://bit.ly/2Dyv8hX>.
- ❼ Ver: Dale, Daniel. The Trump admin just introduced a 5-year 'sunset clause' into NAFTA talks. The 'poison pill' is loathed by Canada and Mexico. In: *The Toronto Star*. 12 out. 2017. Disponível em: <http://bit.ly/2hFjOaQ>.
- ❽ O trabalho administrativo do RCC é levado a cabo principalmente na Secretaria do Tesouro em Ottawa, e parte do pessoal administra suas funções no OIRA, em Washington. No Canadá, o Escritório do Conselho Privado (PCO, sigla em inglês) desempenhou esse papel até abril de 2016.



Simon Lester
Analista de Políticas Comerciais
no Instituto Cato.



Inu Manak
Especialista visitante no
Instituto Cato e doutoranda da
Universidade de Georgetown,
Departamento de Governo.

DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

O novo NAFTA e os direitos humanos

Jorge Witker V.

Por meio de um mapeamento das principais disposições de direitos humanos da versão 1.0 do NAFTA, o autor analisa os pontos nessa matéria que o México deve considerar no processo de renegociação do Tratado.

As atuais negociações de revisão ou atualização do Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA, sigla em inglês) apresentam características qualitativamente distintas e específicas em relação ao acordo trilateral assinado em 1993, em vigor há 25 anos. Cabe ao NAFTA 2.0 observar mudanças substanciais nos direitos humanos incorporadas, desde 2011, ao artigo 1º da Carta Constitucional Federal do México. Para tal, três princípios básicos que inspiraram o NAFTA 1.0 devem agora ser revistos em conformidade ao paradigma de expresse respeito aos direitos humanos.

Os princípios do NAFTA 1.0 foram: i) universalidade: cobertura de todos os bens, serviços e investimentos; ii) simetria: que os três países ostentem formalmente igual nível de desenvolvimento; e iii) nivelção progressiva de salários: na qual o México deve aspirar à equiparação da remuneração de seus nacionais àquela paga a profissionais dos demais membros do NAFTA. Nos últimos 25 anos, esses princípios colocaram em evidência desvantagens e prejuízos para o México: a produção de grãos do campo mexicano foi substituída por volumosas importações; a renda por habitante se distanciou entre os três países que compõem o bloco; e o México não se aproximou do nível de desenvolvimento dos Estados Unidos e do Canadá, acentuando assimetrias existentes; em matéria salarial, as remunerações mexicanas perderam quase 60% de seu poder aquisitivo¹.

A revisão atual do NAFTA deve contemplar reformas constitucionais expressas em matéria de direitos humanos – reformas que seguramente já estão sobre a mesa dos negociadores. Por exemplo, o artigo 89 da Constituição, seção X, destaca: “As faculdades e obrigações do Presidente são as seguintes: (...) X. Dirigir a política externa e celebrar tratados internacionais (...) o titular do Poder Executivo observará os seguintes princípios normativos: (...) o respeito, a proteção e promoção dos direitos humanos”. Ou seja, a renegociação do NAFTA deve ter como paradigma o respeito aos direitos humanos e, por conseguinte, isso deve ser considerado pelos negociadores e pelo Senado oportunamente.

O condicionante constitucional antes visto possui outro elemento vinculante de tipo constitucional que, para efeitos de aplicação e implementação no NAFTA, deve ser estritamente observado. Trata-se da seção III do artigo 1º da Carta Fundamental, segundo a qual: “Todas as autoridades, no âmbito de suas competências, têm a obrigação de promover, respeitar, proteger e garantir os direitos humanos em conformidade com os princípios de universalidade, interdependência, indivisibilidade e progressividade. Do mesmo modo, o Estado deverá prevenir, investigar, sancionar e reparar as violações aos direitos humanos, nos termos estabelecidos por lei”. Ademais, de acordo com o “princípio de interpretação conforme”², para sua aprovação e incorporação à ordem normativa nacional, o novo NAFTA deverá observar a Convenção de Viena sobre Direito dos Tratados de 1969, bem como os procedimentos definidos no artigo 133 da Constituição do México.

Por outro lado, o México assinou e participa de vários instrumentos internacionais que abordam diretamente direitos econômicos, sociais e culturais. Exemplo disso é o Pacto Internacional de Direitos Econômicos, Sociais e Culturais (ratificado em março de 1981); a Convenção Americana de Direitos Humanos (CADH), ratificada em março de 1981; e o Protocolo Adicional à Convenção Americana sobre Direitos Humanos em Matéria de Direitos Econômicos, Sociais e Culturais (Protocolo de São Salvador), ratificado em abril de 1996.

Homicídios intencionais
(por 100 mil habitantes)

Canadá

2

Estados Unidos

5

México

16

Fonte: Banco Mundial (2015)

Também existe a via reivindicativa de forma indireta, ou seja, pelos direitos civis e políticos cuja violação também pode afetar, pelo "princípio de interdependência dos direitos humanos", os direitos econômicos, sociais e culturais. Estes são:

- direito à saúde: artigos 4, 5, 7, 8, 9, 11, 13, 17 e 25 da CADH; e artigo 10 do Protocolo de São Salvador;
- direito à segurança social ou pensões: artigos 21, 24 e 25 da CADH; e artigo 9º do Protocolo de São Salvador;
- direito à educação: artigos 4 e 19 da CADH; e artigo 13 do Protocolo de São Salvador;
- direitos sindicais: artigo 16 da CADH; e artigo 8 do Protocolo de São Salvador;
- direito ao trabalho e condições justas e satisfatórias de trabalho: artigos 2, 6, 8, 9, 24 e 25 da CADH; e artigos 6 e 7 do Protocolo de São Salvador;
- direito ao meio ambiente saudável: artigos 13, 21 e 23 da CADH; e artigo 11 do Protocolo de São Salvador;
- direito à alimentação: artigos 4 e 5 da CADH; e artigo 12 do Protocolo de São Salvador;
- direito aos benefícios da cultura: artigos 4, 5, 11, 12, 13 e 21 da CADH; e artigo 14 do Protocolo de São Salvador; e
- direito à moradia: artigo 21 da CADH; e artigo 34.k da Carta da Organização dos Estados Americanos (OEA), ratificada pelo México em novembro de 1948.

Além das reivindicações pela via direta e indireta, é preciso considerar a volumosa jurisprudência atual (e futura) da Corte Interamericana de Direitos Humanos (CIDH). Mesmo que o México não tenha sido o Estado sancionado, essa jurisprudência é vinculante para os juízes mexicanos sempre que contemple direitos mais favoráveis à pessoa – tal qual assinalado pela seguinte jurisprudência, emitida pelo Plenário da Suprema Corte de Justiça do México, em abril de 2014:

"Os critérios jurisprudenciais da Corte Interamericana de Direitos Humanos, independente de que o Estado Mexicano tenha sido parte no litígio diante do referido tribunal, resultam vinculantes para os Juizes nacionais ao constituírem uma extensão da Convenção Americana sobre Direitos Humanos, toda vez que, em tais critérios, se determina o conteúdo dos direitos humanos estabelecidos nesse tratado. A força vinculante da jurisprudência interamericana se desprende do próprio mandato estabelecido no artigo 1º da Constituição, pois o princípio *pro persona* obriga os Juizes nacionais a resolverem cada caso atendendo à interpretação mais favorável à pessoa. Em cumprimento desse mandato constitucional, os operadores jurídicos devem atender ao seguinte: i) quando o critério tenha sido emitido em um caso no qual o Estado Mexicano não tenha sido parte, a aplicabilidade do precedente ao caso específico deve ser determinada com base na verificação da existência das mesmas razões que motivaram o pronunciamento; ii) em todos os casos em que seja possível, a jurisprudência interamericana deve ser harmonizada com a nacional; e iii) caso seja impossível essa harmonização, deve ser aplicado o critério que mais favoreça a proteção dos direitos humanos" (Contradição de Tese 293/2011).

Contudo, um dos princípios do comércio internacional e, em especial, no que diz respeito ao direito de investimentos, é o chamado "princípio de tratamento justo e equitativo", que deve ser outorgado aos indivíduos e empresas estrangeiras por parte dos países receptores dos recursos. Consideremos um setor específico de um país do NAFTA: a atividade da mineração no México. Cabe perguntar: houve um tratamento justo e equitativo para com as comunidades, povos nativos, camponeses e cidadãos, por parte dos investidores canadenses, nesses 24 anos em que o NAFTA está em vigor?

Sob o NAFTA 1.0, a mineração no México foi marcada pela extração de minerais como ouro, prata, cobre, ferro, chumbo, zinco e carvão. A atividade gera aproximadamente US\$ 200 bilhões ao ano, dos quais somente US\$ 18 milhões são tributados. Essa atividade encontra-se concentrada em cerca de 25 mil concessões e permissões de exploração, das quais 80% estão sob o controle de sociedades canadenses, e o restante, de países como China, Estados Unidos, Inglaterra, Japão e Peru. Em síntese, cerca de 30% do território nacional, que compreende 27 entidades federativas, forma o cenário em que se desenvolve essa atividade econômica – que aparenta escapar ao controle estrito por parte

dos governos locais e federal. Como consequência, durante esses anos de exploração, os efeitos em termos de direitos humanos têm sido devastadores – conforme registrado pelo Relator Especial das Nações Unidas, Michel Forst, durante sua visita ao país no início de 2017. O relatório observa as seguintes violações aos direitos humanos:

- i) inobservância do Convênio 169 da Organização Internacional do Trabalho (OIT), que compreende o direito à consulta prévia, livre e informada às comunidades indígenas e tribais;
- ii) a privação de liberdade, ameaça e assassinato de vários defensores dos recursos naturais de tais comunidades camponesas;
- iii) o desaparecimento e assassinato – em cifra superior à taxa de homicídios de jornalistas – de vários ativistas e defensores que lutam por direitos ligados à terra e à água, registrados principalmente nas regiões onde ocorre a exploração mineira; e
- iv) o deslocamento de cerca de 30 mil colonos, obrigados a abandonar suas terras por causa de conflitos com mineradoras em várias entidades federativas^❸.

As atuais negociações do NAFTA 2.0 também devem discutir a forma com que esse Tratado contemplará os eventuais efeitos de suas disposições, nas seguintes matérias:

- i) proteção ao meio ambiente: cabe tratar de regulações em matéria de projetos de infraestrutura que prejudicam os ecossistemas, a flora e a fauna;
- ii) o direito à água: garantido no artigo 4º da Constituição, para evitar casos como os de Puebla (México) – projeto de infraestrutura que criou uma represa envolvendo dois rios e eliminou o abastecimento de água aos povos ribeirinhos, supostamente amparado pelo direito de investimentos. Servirá, neste caso, a ponderação indicada por Robert Alexy, em favor dos direitos humanos?; e
- iii) o direito a um salário justo e equitativo: como estabelece o artigo 123 da Constituição, assim como o artigo 10 do Pacto Internacional sobre Direitos Civis e Políticos das Nações Unidas, diante das políticas restritivas impostas pelos compromissos macroeconômicos que compõem o NAFTA (1.0 ou 2.0).

Esses direitos (como os de educação, saúde, moradia, trabalho, proteção do meio ambiente, segurança social, alimentação adequada) podem ser defendidos dentro do que o ex-presidente e ministro da Suprema Corte, Juan Silva Meza, denominou “mínimo vital”. Este conceito, que se torna exigível, deve ser tomado em consideração na mesa de negociação do NAFTA 2.0. Porque, agora, o compromisso com esses direitos não é abstrato, nem genérico: como ratifica o parágrafo terceiro do artigo 1º da Constituição, “toda autoridade”, de diferentes níveis, tem a obrigação de proteger, promover, respeitar e garantir os direitos humanos.

❶ Dados do Instituto Nacional de Estatística e Geografia (INEGI) e Conselho Nacional de Avaliação da Política de Desenvolvimento Social (CONEVAL).

❷ Conforme parágrafo segundo do artigo 1º da Constituição.

❸ Ver: Lemus, J.J. *México a Cielo Abierto*. Grijalbo: México, 2008.



Jorge Witker V.
Diretor do curso de Comércio
Exterior da Faculdade de Direito
da UNAM.

ELEIÇÕES

Do local ao global: as eleições de 2018 e a renegociação do NAFTA

Alejandro Angel Tapias

Analisando a interação entre o processo de renegociação do NAFTA e as eleições no México e nos Estados Unidos, o autor descreve como as diferentes pressões em jogo e algumas declarações estratégicas condicionam o futuro do acordo.

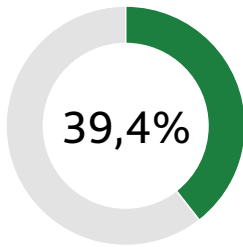
As sucessivas rodadas de negociação do Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA, sigla em inglês) permitiram perceber o abismo entre as posições, de um lado, do governo dos Estados Unidos capitaneado por Donald Trump e, de outro, dos governos do Canadá e do México. Em um primeiro momento, as diversas e “pouco convencionais” propostas dos Estados Unidos foram recebidas com incredulidade e preocupação por parte de seus parceiros comerciais, levando-os a buscar soluções que fossem politicamente viáveis para todos. No entanto, a diferença latente entre as expectativas de uns e de outros frente ao conteúdo final do Tratado demonstram a dificuldade de dialogar sobre pontos em comum, quando esses são escassos. Por outro lado, além das dificuldades na negociação próprias de qualquer tratado de livre comércio, nesse caso particular, as possibilidades de êxito serão determinadas pelos processos eleitorais que se realizarão tanto nos Estados Unidos quanto no México ao longo de 2018. Levando em conta esses aspectos, este artigo se propõe a refletir sobre o modo com que a política doméstica desses países (ou seja, os fatores locais) se relaciona com suas negociações comerciais internacionais (os fatores globais).

Ainda que as mudanças na economia internacional tenham um impacto sobre a política doméstica, os processos eleitorais são menos suscetíveis às negociações comerciais que transcorrem a portas fechadas do que às declarações que os líderes políticos fazem sobre elas e sobre si mesmos¹. Assim, os dois processos eleitorais que se realizarão em 2018 – a campanha presidencial mexicana e as eleições legislativas nos Estados Unidos – serão muito influenciadas por este último fator. No caso do México, o candidato que atualmente lidera as pesquisas presidenciais, Andrés Manuel López Obrador (também conhecido pelo acrônimo “AMLO”), privilegiou, em suas campanhas anteriores, uma comunicação direta com os eleitores. No caso dos Estados Unidos, a política externa mudou de forma acentuada durante o atual governo, o que pode implicar que a renovação de uma parte do Congresso gire em torno da atuação do presidente Trump na política internacional.

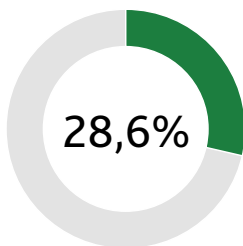
Toda política é local

A frase – comumente atribuída a Thomas P. O'Neill, legislador de Massachusetts – significa que as lutas políticas estão sempre ancoradas nos fenômenos estritamente locais, considerando que os políticos são eleitos em um distrito em particular, por habitantes com um conjunto de preferências localmente definidas. A negociação do NAFTA não é indiferente a esse fenômeno: os habitantes do Canadá, dos Estados Unidos ou do México votarão por seus representantes não tanto em função de uma análise das implicações globais do acordo, mas principalmente em função dos impactos locais que as mudanças no Tratado podem trazer. As prioridades dos mexicanos na hora de votar estarão centradas em seus desejos de mudança depois de um governo atormentado por diversos problemas². Nas eleições para o Congresso dos Estados Unidos, esse aspecto é ainda mais relevante: várias coalizões sociais mobilizaram-se para apoiar o NAFTA, exercendo pressão política e destacando que acabar com o acordo teria custos políticos consideráveis. Essa pressão começa a dar frutos, já que o governo Trump parece estar pouco a pouco demonstrando a disposição de se manter no NAFTA. Mas isso não significa, vale a pena esclarecer, que o que ainda resta a negociar seja fácil, sobretudo pela pouca margem de manobra com a qual contam os negociadores.

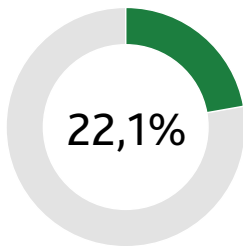
México: intenções de voto (março de 2018)



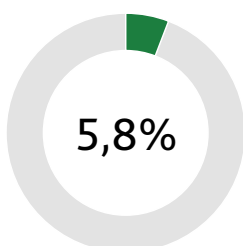
Andrés Manuel López Obrador



Ricardo Anaya



José Antonio Meade



Margarita Zavala

Fonte: Univision (2018)

Como foi mencionado anteriormente, o principal motivo de mobilização dos eleitores mexicanos neste ciclo eleitoral é o desejo de mudança. O candidato que mais se identifica com essas aspirações é AMLO, quem, depois de ter participado de duas eleições presidenciais, parece ter aprendido aquilo que o beneficia em relação a seus oponentes. Além disso, o ambiente institucional mudou desde sua primeira campanha, em 2006, por causa de uma reforma eleitoral que buscou precisamente acabar com essas práticas. Uma campanha relativamente curta (de cerca de três meses) e com uma população ansiosa por mudanças parece dar, até o momento, uma significativa vantagem a AMLO sobre seus adversários políticos, em especial se considerarmos que ele é um candidato experiente e que evita a polarização.

No entanto, é notável a ausência de campanha ligados tanto ao desempenho da economia em geral, como à negociação do NAFTA NAFTA em particular. De fato, embora o NAFTA tenha sido um importante pilar institucional da economia mexicana dos últimos 25 anos – junto com a independência do Banco do México e a Lei Federal de Orçamento e Responsabilidade Fiscal –, o eleitorado mexicano se interessa apenas parcialmente pelas questões econômicas. Isso implica que as negociações comerciais *per se* não mobilizam o eleitorado suficientemente no momento de votar. Mais ainda, à margem dos argumentos abstratos a favor de um pacto vantajoso para o México, não há incentivos para que os candidatos se declarem firmemente a favor ou contra o acordo, já que todas as coalizões eleitorais são influenciadas por interesses poderosos como os do setor agropecuário ou das indústrias “maquiladoras”.

O conjunto desses fatores – uma campanha mais curta, a ampla vantagem relativa de AMLO nas pesquisas (cerca de dez pontos percentuais) e uma intenção deliberada de sua parte em moderar suas críticas aos adversários – nos faz pensar que essa campanha será diferente das anteriores. Se a isso juntarmos uma renovada confiança nos outros pilares institucionais da economia mexicana já mencionados, é pouco provável que uma eventual vitória de AMLO seja marcada pelas negociações do NAFTA.

Analisando o caso dos Estados Unidos, observamos uma crescente mobilização de grupos de interesse a favor de um “NAFTA melhorado”. Isso é em parte previsível por causa do impacto que teria o fim do acordo em setores como o agrícola, que vê com desconfiança a possibilidade de perder parte dos mercados ganhos nos últimos 25 anos. Além disso, os políticos, sob o lema “toda política é local”, também estão se mobilizando a favor de manter e levar a bom termo as negociações. Dada a polarização que hoje caracteriza os Estados Unidos e a forma com que se alinham os temas em torno da posição dos líderes partidários (seja no Executivo ou no Legislativo) o NAFTA representa um ponto de crucial interesse neste ano de eleições.

A pressão sobre o governo Trump aumentou e os sinais de êxito dessa pressão podem ser percebidos nas recentes declarações de seus altos funcionários. Eles destacam que existem avanços importantes nas negociações e que o resultado final será um novo acordo – e não o fim dele. Além disso, diante dos pronunciamentos erráticos do governo Trump, os funcionários canadenses e mexicanos não perdem a chance de defender o acordo e lembrar que todos perderiam se ele chegasse ao fim. Nesse sentido, a recente assinatura por parte desses países do Tratado Integral e Progressista de Associação Transpacífica (CPTPP, sigla em inglês) não significa que estejam dispostos a abrir mão dos fluxos de comércio que possuem com os Estados Unidos.

Em poucas palavras, ao longo das negociações, foi consolidada uma coalizão de atores domésticos estadunidenses que busca impedir que o governo Trump se retire do NAFTA. Apesar das divisões partidárias, muitos desses atores pertencem ao Partido Republicano e a regiões dominadas por esse partido, enfraquecendo os argumentos partidaristas que a Casa Branca frequentemente adota. Por outro lado, os membros do governo Trump já mostraram, em certas ocasiões, que suas posturas pouco convencionais são apenas uma estratégia de negociação que busca obter concessões dos outros membros. No entanto, o simples fato de que a administração Trump se veja obrigada a explicar suas posições a diferentes atores domésticos mostra até que ponto são importantes as questões locais na

definição de uma política pública cujo âmbito principal de influência se encontra na arena internacional.

Expectativas

Com a chegada do mês de março de 2018, e depois de várias rodadas de negociação que se prolongaram além do prazo inicial proposto, ainda restam várias coisas a resolver. No entanto, a dúvida substancial que prevalecia há alguns meses sobre a possibilidade de uma eventual saída dos Estados Unidos do NAFTA desapareceu quase que completamente. Além do argumento sobre a tática de negociação, é provável que o governo Trump tenha considerado que o custo político de sair do acordo seja alto demais – custo significativo para um governo que tem tido dificuldades em “deixar sua própria marca”, mostrando resultados legislativos e ações concretas. Nesse sentido, observamos um cenário de otimismo cauteloso no que tange às possibilidades de conseguir um acordo vantajoso.

Por outro lado, esse cenário poderia mudar no segundo semestre do ano, já que as eleições legislativas nos Estados Unidos podem polarizar, ainda mais, o eleitorado. Assim, ainda que até o momento a balança esteja inclinada a favor de um “NAFTA melhorado”, é muito cedo para arriscar um prognóstico, considerando que as negociações para o setor automotivo são complexas, não apenas do ponto de vista técnico, como também pela importância do setor nos três países.

Parte da importância das negociações para o setor automotivo está em seus efeitos sobre o desemprego nas regiões industriais que se encontram em decadência econômica. Assim, as manobras na negociação buscam mostrar uma administração que luta pelos setores deixados de lado pelas mudanças da economia global, sem perceber que a mudança tecnológica teve um papel notável. Assim, o pedido do governo Trump de aumentar o conteúdo estadunidense na produção automotiva da região só terá um impacto moderado. O que realmente contará será sua retórica protecionista, independentemente dos resultados concretos. Como consequência, ainda que, neste momento, a probabilidade de uma saída abrupta dos Estados Unidos tenha sido consideravelmente reduzida, isso não descarta que novas dificuldades possam surgir mais à frente. A cautela e firmeza por parte dos negociadores permitiram que hoje se fale com segurança de um novo pacto e não de um acordo que não existe mais.

-
- ❶ Trabalhos clássicos nesse sentido incluem *Internationalization and Domestic Politics*, editado por Robert O. Keohane e Helen V. Milner (1996); e *Commerce and Coalitions. How Trade Affects Domestic Political Alignments*, de Ronald Rogowski (1989).
 - ❷ Sobre os desejos de mudança de diversos setores da sociedade mexicana, ver: Rafael Ramírez. Prometen Amló y Anaya Cambio De Régimen En 2018. In: *El Sol de Toluca*, 2 de janeiro de 2018. Para uma avaliação do governo Peña Nieto, ver: Ricardo Amado. “Cinco Palabras Que Decidirán La Elección De México: Cambio, Corrupción, Nacionalismo, Populismo Y Pobreza”, disponível em: <<http://bit.ly/2kDFedB>>.
 - ❸ Algumas declarações recentes de membros do gabinete de Trump podem ser vistas em: <<http://bit.ly/2EwJEvV>>. As de sua contraparte canadense aparecem aqui: <<http://bit.ly/2HNpLhc>>.



Alejandro Angel Tapias

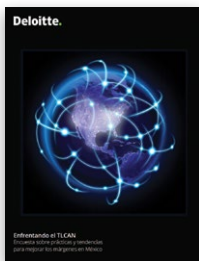
Pesquisador de pós-doutorado (CAPES-MEC) do Programa de Pós-graduação em Relações Internacionais da UFSC e doutor em Ciência Política pela Universidade de Montréal (2017).

Publicações



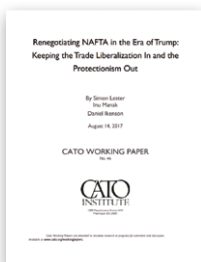
Promovendo um desenvolvimento que fortaleça capacidades ICTSD – março 2018

A 11ª Conferência Ministerial da Organização Mundial do Comércio (OMC) não entregou os resultados esperados no que diz respeito a tratamento especial e diferenciado (S&DT, sigla em inglês), principalmente devido a divergências quanto à natureza e alcance de determinadas políticas comerciais, bem como ao papel dos governos na promoção de uma transformação estrutural. Este estudo explora três eixos temáticos considerados promissores diante das atuais dificuldades em matéria de S&DT: i) novas tecnologias; ii) cadeias globais de valor; e iii) acordos regionais e multilaterais de comércio e investimento. Particularmente, os autores discutem como tais aspectos podem influenciar políticas comerciais e o desenvolvimento industrial dos países de baixa renda. Para acessar o texto, clique [aqui](#).



Enfrentando o NAFTA: pesquisa sobre práticas e tendências para melhorar as margens no México Deloitte – dezembro 2017

Iniciada a pedido dos Estados Unidos, a renegociação do Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA, sigla em inglês) marca o início de um caminho repleto de desafios e oportunidades para as empresas mexicanas. Este estudo apresenta e analisa os resultados de uma pesquisa de opinião feita com 90 executivos de alto nível de empresas de médio e grande porte localizadas no México. Em um esforço mais prospectivo, o estudo traça alguns caminhos possíveis diante de eventuais modificações substantivas no texto do NAFTA, tomando em consideração a opinião de alguns entrevistados. O texto completo pode ser acessado [aqui](#).



Renegociando o NAFTA na era Trump: mantendo a liberalização do comércio dentro e o protecionismo fora CATO Institute – agosto 2017

A entrada em vigor, em 1994, do Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA, sigla em inglês) foi celebrada como um momento pioneiro, não apenas porque eliminou quase todas as tarifas entre as partes, mas também porque avançou na liberalização de áreas que até então não haviam figurado em acordos comerciais. Agora, a histórica renegociação do NAFTA coloca a possibilidade de modernização do referido Tratado, com o potencial de minimizar ou mesmo evitar práticas protecionistas. Afinal, pode operar na direção de corrigir e ampliar as regras do NAFTA e vir a formar um acordo de livre comércio ainda "mais livre". Para acessar o texto na íntegra, clique [aqui](#).



Aspectos Trabalhistas nos Tratados de Livre Comércio e Acordos de Integração Regional: entre normas internacionais do trabalho e "cláusulas sociais" no direito estatal, interestatal e transnacional. Do NAFTA à TPP Universidade de Miami – agosto 2017

Este estudo discute como a "cláusula social" pode operar como mecanismo de proteção dos direitos dos trabalhadores no comércio internacional – particularmente por meio de regulações incorporadas a tratados de livre comércio e acordos de integração regional com o objetivo de evitar o chamado "dumping social". O trabalho também analisa outros mecanismos implementados com o mesmo propósito nas legislações internas de alguns países, bem como normas transnacionais gradualmente cristalizadas entre atores não-estatais (por exemplo, certificações, normas sobre responsabilidade social empresarial e rótulos sociais). Para acessar o texto, clique [aqui](#).

EXPLORE O MUNDO DO COMÉRCIO E DO DESENVOLVIMENTO
SUSTENTÁVEL POR MEIO DA REDE BRIDGES DO ICTSD

PUENTES

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável
Enfoque na América Latina e no Caribe - Publicação em espanhol
www.ictsd.org/news/puentes

BRIDGES

Informações sobre comércio sob a perspectiva do desenvolvimento sustentável
Enfoque internacional - Publicação em inglês
www.ictsd.org/news/bridges

桥

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável
Enfoque internacional - Publicação em chinês
www.ictsd.org/news/qiao

МОСТЫ

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável
Enfoque nos países da CEI - Publicação em russo
www.ictsd.org/news/bridgesrussian

BRIDGES AFRICA

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável
Enfoque na África - Publicação em inglês
www.ictsd.org/news/bridges-africa

PASSERELLES

Informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável
Enfoque nos países francófonos da África - Publicação em francês
www.ictsd.org/news/passerelles



International Centre for Trade and Sustainable Development

Chemin de Balexert 7-9
1219 Geneva, Switzerland
+41-22-917-8492
www.ictsd.org

A produção de PONTES tem sido possível
graças ao apoio generoso de:

**DFID - Departamento do Reino Unido para
o Desenvolvimento Internacional**

**SIDA - Agência Sueca de Desenvolvimento
Internacional**

**DGIS - Ministério de Relações Exteriores
da Holanda**

**Ministério de Relações Exteriores da
Dinamarca**

O PONTES também beneficia de
contribuições de especialistas na área
de comércio e desenvolvimento sustentável
na forma de artigos.

O PONTES recebe propostas de publicidade
ou de patrocínio que contribuam para a
redução de seus custos de publicação e que
ampliarem o acesso aos seus leitores.
A aceitação de tais propostas fica a critério
dos editores.

As opiniões expressadas nos artigos
publicados no PONTES são exclusivamente
dos autores e não refletem necessariamente
as opiniões do ICTSD.



Creative Commons Attribution-
NonCommercial-NoDerivatives 4.0
International [License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

ISSN 1813-4394

