

# DO NAFTA AO USMCA: TRUMP E OS INTERESSES NACIONAIS<sup>1</sup>

Karina Lilia Pasquariello MARIANO<sup>2</sup>  
Angelo Raphael MATTOS<sup>3</sup>  
Daniela Rodrigues SUGAHARA<sup>4</sup>

■ **RESUMO:** A renegociação do Acordo de Livre-Comércio da América do Norte (NAFTA) foi tema central na campanha eleitoral do candidato Donald Trump, e em sua agenda de governo. Este artigo analisa o processo de negociação que levou à substituição do NAFTA pelo United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA), discutindo a postura do governo estadunidense na renegociação, assim como as principais mudanças contidas no novo acordo e as tensões geradas para a sua ratificação junto ao Congresso dos EUA. O artigo busca demonstrar que o USMCA não é um produto do governo Trump, mas o resultado de uma agenda interna marcada por múltiplos interesses e atores.

■ **PALAVRAS-CHAVE:** NAFTA. USMCA. Política comercial. Governo Trump.

A renegociação do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA, na sigla em inglês) iniciada em 2017 foi apresentada à opinião pública como uma iniciativa do governo Trump, visando corrigir problemas originados por acordos

---

<sup>1</sup> Este artigo apresenta resultados de pesquisas financiadas pelo CNPq (A revisão do NAFTA: impacto e comportamento dos atores) e pela CAPES (“Atuação parlamentar em política externa: uma análise comparativa entre Brasil e Estados Unidos”), por meio do Instituto Nacional de Ciência e Tecnologia para Estudos sobre os Estados Unidos (INCT-INEU).

<sup>2</sup> UNESP – Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”. Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais (FCL – UNESP) e Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais San Tiago Dantas (UNESP, UNICAMP, PUC-SP). karina.mariano@unesp.br.

<sup>3</sup> PPG-STD – Programa de Pós-Graduação San Tiago Dantas (UNESP, UNICAMP, PUC-SP). 01001-900. mattosangelo@hotmail.com

<sup>4</sup> UNESP – Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”. Faculdade de Ciências e Letras de Araraquara. 14800-901. daniela.sugahara@unesp.br.

comerciais assinados e mantidos por seus antecessores. Havia uma intenção clara de associar esse processo de revisão à iniciativa do presidente e sua disposição de fortalecer o papel dos Estados Unidos no sistema internacional, dentro da lógica de campanha eleitoral *Make America Great Again*.

De fato, a revisão do NAFTA foi um dos principais pontos da campanha presidencial de Donald Trump, que identificava o acordo (juntamente com a China) como a causa dos problemas econômicos e sociais enfrentados pelo país, prometendo que sua substituição iria recompor postos de trabalho exportados para o México, além de reverter o recorrente e significativo déficit comercial com o parceiro do sul.

Essa retórica anti-NAFTA durante a campanha eleitoral foi duplamente benéfica porque atraiu apoio dos setores que se beneficiaram com o acordo, mas que estavam pressionando o governo de Barack Obama (2009-2016) a incorporar mudanças, e dos setores negativamente afetados com a globalização, especialmente os trabalhadores. Aproveitando-se do fato de que o governo democrata não conseguiu levar adiante essa renegociação, o candidato presidencial republicano assumiu abertamente uma postura de forte crítica ao acordo existente.

O fato é que o NAFTA era um acordo defasado e havia um consenso entre os responsáveis pela formulação da política comercial dos Estados Unidos de que seria necessária uma atualização de suas normas. Sua revisão estaria dentro da lógica de atuação norte-americana em política externa: partir de acordos bilaterais para estabelecer novos padrões de comércio.

Desde a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC) em 1994, enquanto os acordos regionais foram usados pelos países em desenvolvimento como formas para redução ou eliminação das barreiras protecionistas em mercados com grandes restrições e de difícil acesso, os países desenvolvidos se utilizaram das negociações bilaterais como mecanismos para permitir o avanço em temas mais amplos, que ultrapassam as regras da OMC. Esse comportamento se verificou já no NAFTA, que influenciou as demais negociações comerciais das quais os Estados Unidos participaram e formatou uma geração de tratados em todo o mundo baseados em disposições inovadoras, como Regras de Origem, Investimento Estrangeiro, Resoluções de Conflitos (FMI, 2019; CRS, 2019).

A partir de 2001, com o início da Rodada Doha da OMC, o governo dos EUA buscou implementar uma agenda comercial

mais ampla, mas que não foi possível dentro dessa instituição. Como alternativa, Washington adotou uma estratégia de proliferação de Acordos Preferenciais de Comércio com outros países, abrangendo regras sobre investimentos, compras governamentais, concorrência, serviços e propriedade intelectual. Esta agenda é conhecida como OMC-plus e objetiva desenvolver novas regras e marcos regulatórios de comércio (LOPES; CARVALHO, 2010; MESQUITA, 2013).

Portanto, desde que foi lançada a Rodada Doha estava posto o desafio ao governo estadunidense de ajustar o NAFTA a essa nova agenda do OMC-*plus*, especialmente porque envolve temas que incluem também o trâmite de questões digitais e tecnológicas que modificam-se constantemente e não foram contemplados no acordo original. Contudo, os presidentes que antecederam o governo Trump não foram capazes de introduzir essa discussão por diversas circunstâncias internas e externas, que extrapolam o recorte da proposta deste texto. O objetivo deste artigo é discutir como Donald Trump se apropriou dessa agenda, transformando-a em um discurso eleitoral que aparentemente estaria rompendo a linha de atuação em política externa do país.

Para demonstrar nosso argumento, analisaremos a seguir as características e conteúdos do USMCA, considerando em que medida esse acordo se diferencia dos documentos do NAFTA. Em seguida, discutiremos como foi o debate interno nos Estados Unidos sobre essa renegociação, analisando se o governo Trump estava, de fato, introduzindo uma ruptura ao substituir o acordo existente. Buscamos demonstrar a hipótese, defendida neste artigo, de que o USMCA não é um produto do governo Trump, mas o resultado de uma agenda interna marcada por múltiplos interesses e atores. A última seção apresenta as conclusões gerais desta análise.

## **NAFTA e USMCA: superação ou *upgrade*?**

Assinado pelo presidente George H. W. Bush em dezembro de 1992 e ratificado por seu sucessor Bill Clinton, o NAFTA passou a vigorar em janeiro de 1994. O acordo consistiu na eliminação tarifária das barreiras no comércio de bens e serviços entre os três países membros em um prazo de 15 anos, respeitando as normas do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT). Desde então, tem sido importante tema da política comercial dos EUA pelo significativo comércio entre os parceiros. O acordo está

dividido em 22 capítulos e contém dois acordos colaterais: um sobre cooperação ambiental, e outro sobre cooperação trabalhista.

Inicialmente, o NAFTA não incluía esses dispositivos sobre questões laborais e ambientais, ambos uma importante reivindicação de boa parte do Congresso à época da criação do acordo, sobretudo entre os democratas. A justificativa do Partido Democrata para a inclusão desses dispositivos foi que estes contribuiriam para incrementar as condições trabalhistas e ambientais mexicanas, enquanto havia por parte da classe política estadunidense uma preocupação com a intensificação da migração dos trabalhadores do México para o mercado americano, e/ou o possível deslocamento de empresas norte-americanas aproveitando as vantagens de produzir no país vizinho com baixos salários e regulações mais frouxas.

Como forma de garantir a aprovação do NAFTA pelo Congresso, o então presidente Bill Clinton negociou, junto aos chefes de governo do Canadá e México, a inclusão de acordos paralelos, que implicaram na participação dos EUA em comissões trabalhistas e ambientais do NAFTA, com dotações específicas para essas atividades (FERGUSON; VILLAREAL, 2017).

O Acordo Norte-Americano sobre Cooperação Trabalhista (NAALC) e o Acordo Norte-Americano sobre Cooperação Ambiental (NAAEC) entraram em vigor em 1º de janeiro de 1994, juntamente com o NAFTA. A legislação de implementação do NAFTA também continha dois programas de assistência ao ajuste: o Programa de Assistência ao Ajuste Transacional do NAFTA (NAFTA-TAA) e o Programa de Investimento e Ajuste da Comunidade dos EUA (USCAIP).

O NAALC estabeleceu a Comissão Trinacional para a Cooperação Laboral, composta por um Conselho Ministerial e uma secretaria administrativa. Além disso, cada Estado membro criou, domesticamente, um Escritório Administrativo Nacional (NAO, na sigla em inglês), no âmbito do qual o Ministro do Trabalho de cada governo representa uma ponte entre as questões trabalhistas de seu Estado e dos outros Estados Partes. O intuito na criação dessas instâncias domésticas relacionadas ao NAFTA, segundo o relatório do USTR (2018), foi dar publicidade e transparência às questões trabalhistas e disponibilizar informações aos países parceiros no NAFTA.

Somado a isso, Estados Unidos e México firmaram um acordo bilateral, também sob os auspícios do NAFTA, sobre cooperação ambiental nas fronteiras. Nesse acordo, explicam

Fergusson e Villarreal (2017), os dois governos se comprometeram a cooperar no desenvolvimento de projetos de infraestrutura ambiental ao longo da fronteira EUA-México. Ambos também se comprometeram a abordar problemas relacionados à degradação do meio ambiente derivado do aumento da atividade econômica.

A implementação do NAFTA representou custos para os três países, considerando-se que todos eles sofreram os impactos das mudanças advindas do acordo de livre comércio. Esses impactos geraram críticas ao acordo, inclusive do lado estadunidense, apesar do evidente desequilíbrio existente entre as três economias envolvidas. Ao longo do tempo, as críticas em relação aos benefícios produzidos com o NAFTA ganharam força, sob o argumento de que este acordo promoveria déficits para o país nas suas relações comerciais com os parceiros, e que o NAFTA, portanto, não seria tão significativamente positivo.

Ainda que esse argumento seja válido para alguns setores econômicos dos Estados Unidos, é também verdade que grande parte dos estados norte-americanos têm como destino do excedente de sua produção o Canadá e o México, sendo estes países importantes mercados para as economias de algumas regiões norte-americanas, como indica as figuras a seguir:

**Figura 1:** Principal destino das exportações dos estados



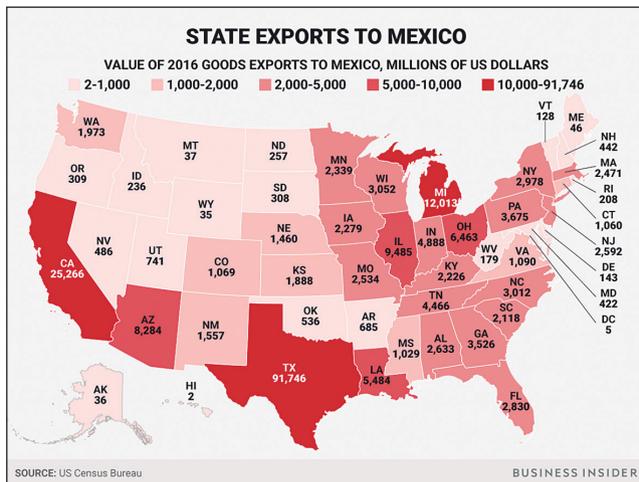
**Fonte:** Business Insider (2019).

**Figura 2:** Exportações dos estados ao Canadá (em milhões de US\$)



Fonte: Business Insider, 2019.

**Figura 3:** Exportações dos estados ao México (em milhões de US\$)



Fonte: Business Insider, 2019.

Além disso, o efeito líquido global do NAFTA sobre a economia dos EUA teria sido relativamente pequeno, sobretudo porque o comércio total com o México e com o Canadá era menor

que 5% do Produto Interno Bruto (PIB) dos EUA no momento em que o NAFTA entrou em vigor. Ainda que tenha havido um incremento de comércio significativo entre os três países por conta do NAFTA – embora essa tendência de crescimento fosse anterior -, esta não foi suficiente para alterar os padrões de comércio desses países em relação à economia global dos EUA.

Segundo Fergusson e Villarreal (2017), um relatório de 2003 do Escritório de Orçamento do Congresso observou que era difícil medir com precisão os efeitos do NAFTA. Estimava-se que o acordo tenha contribuído com o crescimento do PIB anual dos EUA durante a sua vigência, mas em um montante muito pequeno. Do mesmo modo, era difícil precisar se os impactos negativos eram decorrentes do Acordo ou do contexto econômico global, isto é, decorrentes do aprofundamento da globalização e das crises financeiras internacionais.

As regras de origem também se tornaram um tema recorrente nas discussões sobre o NAFTA e a necessidade de sua revisão, visto que a proliferação de acordos de livre comércio resultou na criação de regras sobrepostas para determinar se os produtos se qualificariam ou não para impostos preferenciais. Além disso, Lester e Manak (2019) afirmaram que se deve levar em consideração o fato das redes globais de produção terem introduzido uma nova realidade no comércio global, na qual os produtos são produzidos de forma descentralizada. Peças, componentes ou processos de produção podem abranger vários países e, conseqüentemente, um regime restritivo de regras de origem impede os benefícios totais de uma economia amplamente global.

Em princípio, o fortalecimento das regras de origem para o NAFTA poderia estimular a fabricação de produtos com maior conteúdo estadunidense, o que fomentaria a geração de postos de trabalho nos três países membros. No entanto, regras de origem mais fortes também poderiam incentivar um desvio de comércio como apontado por Blecker, Moreno-Brid e Salat (2019), causando perdas no bem-estar do consumidor ao estimular a compra de bens de outras regiões do globo, onde são comercializadas com menor preço. Esses autores também ressaltam que regras de origem cuidadosamente elaboradas poderiam ser úteis em alguns setores, quando formuladas como parte de um conjunto maior de políticas para promover esses setores.

Além das regras de origem, questões ambientais e laborais também foram pautas de discussões no âmbito da renegociação do NAFTA. Ainda em 2016, o Departamento do Trabalho dos EUA

(DOL, na sigla em inglês) e a Secretaria do Trabalho e Previdência Social do México (STPS) publicaram um relatório conjunto que resumia as atividades educacionais e de extensão realizadas no ano anterior sobre os direitos dos trabalhadores nos EUA, no que se refere, portanto, aos tipos de visto H-2A. e H-2B.

Quanto às pautas ambientais, desde 1993 México e EUA têm apoiado projetos de infraestrutura ambiental de comunidades que vivem na fronteira entre os dois países, a fim de que as metas estabelecidas pelos órgãos criados a partir do NAFTA alcancem suas metas. Em relatório de 2016, o USTR afirmou que “[...] A Comissão de Cooperação Ambiental de Fronteiras (BECC, na sigla em inglês) e o Banco de Desenvolvimento da América do Norte (NADB, na sigla em inglês) estão trabalhando com comunidades em toda a região de fronteira entre os Estados Unidos e o México para atender às suas necessidades de infraestrutura ambiental.” (USTR, 2018, p. 129, tradução nossa).

A imprecisão sobre os efetivos resultados e impactos gerais do NAFTA contribuiu para a associação deste acordo aos problemas econômicos e sociais dos EUA. Em uma estratégia muitas vezes associada à lógica populista, o então candidato republicano Donald Trump conseguiu estabelecer uma retórica na qual identificava os inimigos e causadores desses problemas: México e China. Ao mesmo tempo, indicava como agravante dessa situação uma certa passividade por parte do governo do presidente Barack Obama em relação aos custos impostos pelos parceiros comerciais à economia estadunidense.

Esse reducionismo-causal usado nos discursos eleitorais servia para simplificar tanto a explicação da complexa situação econômica do país, como também da solução do problema: bastaria um presidente disposto a renegociar o NAFTA e as relações com a China. O que efetivamente foi realizado pelo governo Trump, ainda que produzindo um aumento significativo na instabilidade do sistema internacional.

Em maio de 2017, o governo de Donald Trump notificou o Congresso dos EUA sobre a intenção de iniciar a renegociação do NAFTA, como já havia sido requerido por meio do *Trade Promotion Authority* (TPA<sup>5</sup>) de 2015. A renegociação do NAFTA não é, portanto, uma reivindicação exclusiva da administração

---

<sup>5</sup> Também chamado de *fast-track*, o TPA é mecanismo pelo qual o Congresso confere poder provisório ao presidente da República para negociar acordos comerciais. Com esse instrumento, o tratado negociado não poderá sofrer emendas oriundas do Legislativo, apenas ser ratificado ou recusado em sua integralidade, o que confere maior confiança ao Executivo durante as negociações e agilidade na aprovação.

Trump. A revisão do acordo de livre-comércio da América do Norte já havia sido proposta pela gestão Obama.

No discurso do presidente Trump, o termo NAFTA se tornou sinônimo de ineficiência e de desastre. Por diversas vezes, o presidente norte-americano se referiu a esse bloco como o pior acordo realizado na história dos EUA. Sua renegociação se tornou uma questão central na agenda governamental, inclusive indicando que uma recusa por parte dos parceiros em revisar o acordo poderia levar o governo a se retirar do mesmo, por meio da aplicação do artigo 2205 (USTR, 2018).

Com isso, foram realizadas audiências no Congresso com especialistas em comércio exterior para estudar as possíveis consequências no comércio da região, e na economia doméstica norte-americana, com a retirada dos EUA do acordo. Essa ameaça fez com que até mesmo os governos de Canadá e México tivessem que avaliar os impactos do fim do NAFTA, caso a renegociação também não contemplasse suas preferências e demandas (FERGUSSON; VILLARREAL, 2017).

Ainda que a principal crítica da campanha de Trump ao NAFTA resida no fato dos EUA serem deficitários na relação comercial com o México depois do acordo, é importante salientar que o volume das exportações dos EUA para o parceiro do sul cresceu significativamente nesse um quarto de século em que vigora o acordo. Segundo dados do Departamento de Comércio norte-americano, o valor total das exportações dos EUA para o México entre 1991 (US\$ 33,2 milhões) e 2017 (US\$ 242,9 milhões) cresceu sete vezes (MATTOS, 2018).

Portanto, como grande parte da economia doméstica dos EUA está ligada ao NAFTA (como apontado nas Figuras 2 e 3), a modernização do acordo foi a opção mais adequada, e apesar da ameaça de saída sem qualquer acordo, esta alternativa nunca foi uma opção real para o governo Trump. O objetivo era atender à demanda pela modernização dos seus termos e incorporar aspectos que não haviam sido tratados. Esse processo de renegociação buscava estabelecer o NAFTA 2.0, como ficou conhecido o processo de renegociação.

As negociações em torno da revisão do NAFTA podem ser divididas em temas antigos (como Regras de Origem, por exemplo) e temas novos, ligados às novas questões comerciais, isto é, à agenda OMC-plus que envolve aspectos como barreiras não-tarifárias, propriedade intelectual e comércio digital (FPRI, 2018).

Desde a Rodada Uruguai vigora o acordo referente à Propriedade Intelectual, chamado de *Trade-Related Aspects of Intellectual Property Right* (TRIPS). Uma das estratégias dos Estados Unidos é com os padrões TRIPS-plus, como parte de sua política global para aprofundar regras de proteção às suas inovações científicas e tecnológicas e estender a internalização dessas cláusulas para membros da OMC, com base nas experiências bilaterais (MENEZES, 2015). Desta forma, a proposta do governo estadunidense se concentrou em Regras de Origem, em especial para o setor automotivo; Direitos aduaneiros em nome da segurança nacional (seção 232); Cláusulas trabalhistas; Propriedade intelectual; Comércio Digital; e Resolução de Controvérsias (BOJIKIAN, 2018).

Liberalização das Regras de Origem foi um dos assuntos recorrentes nas pautas de negociação entre os três países desde 2004, tendo sido encaminhado por meio de acordos provisórios de liberalização de produtos. Desde 1995, inclusive, os parceiros deveriam implementar modificações técnicas (não substanciais) nas Regras de Origem expressa no Artigo 401<sup>6</sup> do NAFTA, para criar uma certa coerência entre as leis tarifárias e o anexo em questão. Isso significou que desde sua implementação até o ano de 2012, foram instaladas cinco rodadas de modificações das Regras de Origem no NAFTA, a fim de reduzir os direitos aduaneiros nas transações comerciais entre os países, com um montante de bens estimados em US\$ 90 bilhões.

O ponto central nas negociações do NAFTA 2.0 era a porcentagem utilizada nas Regras de Origem para o setor automobilístico. Partindo do patamar de que 62,5% da matéria-prima utilizada na produção de automóveis no México fosse originária de território norte-americano, a renegociação estava fundamentada na elevação dessa cota, havendo uma clara discordância: enquanto o governo do México se propunha a aumentar para 70%, o dos Estados Unidos exigia um montante aproximado de 80% (EXAME, 2018).

Um dos objetivos da administração Trump durante a renegociação era assegurar a maior participação da produção norte-americana nos veículos comercializados entre EUA, Canadá e México, diminuindo a competição dos componentes automotores europeus e asiáticos, ao mesmo tempo que atendia às demandas

---

<sup>6</sup> Artigo 401 define as regras para medição da quantidade, em porcentagem, da matéria originária que um produto deve conter de cada um dos territórios das partes signatárias (FEDERAL REGISTER, 1997).

da indústria do aço, com forte influência sobre alguns membros do Congresso.

E essa elevação da taxa na regra de origem no setor automobilístico teria um impacto significativo nas tarifas sobre automóveis e autopeças mexicanas e canadenses, criando resistência por parte dos fabricantes de veículos estadunidenses. Para amenizar essa oposição, o governo dos EUA se comprometeu com algumas isenções compensatórias (USTR, 2018a).

Essa discussão está relacionada à decisão da administração Trump de elevar as tarifas sobre o aço e o alumínio, durante a renegociação do acordo, estabelecidas pelo seção 232 da Lei de Expansão do Comércio dos Estados Unidos que permite ao presidente inserir impostos sobre bens importados quando considerar que estes ameaçam a segurança nacional dos Estados Unidos.

Esse conflito gerou reações negativas nos três países, afetando o comércio em outros setores. Em março de 2019 houve uma queda de 21% na exportação de bovinos, suínos e hortaliças dos Estados Unidos. Diante de tal episódio, senadores de estados agrícolas se uniram pela eliminação das tarifas do aço e do alumínio, caso contrário iriam se recusar a aprovar o “novo NAFTA”. Finalmente, em 17 de maio, o governo dos Estados Unidos recuou em sua posição e anunciou a assinatura de um acordo com o Canadá e o México para a remoção das tarifas da seção 232 para importações de aço e alumínio (USTR, 2018).

Também por insistência da administração Trump, o USMCA introduziu novos requisitos para a importação de automóveis e de autopeças não relacionados com o valor de conteúdo regional, sob o argumento de que essa medida estabeleceria uma maior equilíbrio no NAFTA, amenizando as vantagens desleais dos parceiros. Enquanto no México os trabalhadores do setor automotivo recebem um salário de US\$ 25 por dia, seus equivalentes nos EUA ganham aproximadamente US\$ 160 por dia. Tal diferença foi apontada pelo governo como injusta porque estimularia as empresas estadunidenses a terceirizarem sua produção para os trabalhadores mexicanos (USTR, 2018).

O USMCA traz como novidade agora as regras sobre o Conteúdo Valor-Trabalho (CVT) que exigem que uma parcela significativa de um carro ou conteúdo de caminhões seja produzido por trabalhadores que recebam mais de US\$ 16/hora de trabalho. Para veículos de passageiros, o CVT será inicialmente de 30% do conteúdo do automóvel e em três anos subirá para 40%.

Para veículos pesados a exigência será de 45% logo no primeiro dia. A adequação interna para a implementação dessa medida implicou numa reforma trabalhista no México.

Para Bojikian (2018), a estratégia da administração Trump em se concentrar nas Regras de Origem, buscava agradar seu eleitorado da Pensilvânia, de Ohio e de Wisconsin. Durante a campanha eleitoral, o então candidato Trump foi incisivo em seus discursos nessas localidades, ao creditar o declínio da economia norte-americana aos acordos comerciais firmados pelos EUA. Segundo o USTR (2019a), o cumprimento destes dispositivos geraria aproximadamente 76 mil empregos adicionais nos Estados Unidos no setor automotivo (22.800 no ramo de montagem automotiva, 8.000 entre os fornecedores de baterias e 45.600 entre fornecedores automotivos), além do incremento de empregos em bens e serviços nas áreas que receberão os investimentos.

A Casa Branca alega que o acordo havia ocasionado a perda de mais de 5 milhões de postos de empregos nos EUA, sobretudo em face do deslocamento de fábricas do setor automobilístico e de transporte para o México, onde os salários pagos por essas empresas são menores. Resgatar esses empregos é promessa de campanha de Trump e atenderia, portanto, à expectativa da classe média operária. O novo acordo de livre comércio tem sido usado pelo presidente Trump como meio de pressionar o México também em outras questões de política externa, como fronteira e migração.

Na prática, o USMCA não altera a realidade dos trabalhadores norte-americanos e canadenses, atingindo apenas os mexicanos. A nova regra que determina que as fábricas automotivas respeitem um salário mínimo de US\$ 16/hora para operários de linha de produção, e que até 2023 aproximadamente 40% das peças e partes de veículos provenham de fornecedores que paguem esses “salários altos”, na realidade forçará as montadoras a priorizar os fornecedores estadunidenses (BOJIKIAN, 2018).

O principal ponto de inovação do USMCA em relação ao NAFTA está na regulação do comércio e dos serviços digitais, pois não há nenhum capítulo que regule a economia digital neste último. É interessante apontar que apesar da administração Trump ter se retirado da Parceria Trans-Pacífica (TPP), o novo texto do USMCA utilizou como base o capítulo referente ao comércio eletrônico da TPP, que especifica os impostos alfandegários para produtos digitais, e também a disposição que impede a localização de dados. No geral seus objetivos giram em torno da promoção

do comércio digital e do livre fluxo de informações, com base em algumas medidas como proibições (de fronteiras para fluxos de dados e restrições de requisito de localização; de requisitos para códigos-fonte ou algoritmos de divulgação para acesso ao mercado; de direitos aduaneiros ou demais encargos para produtos transmitidos eletronicamente; e de responsabilidade por danos contra prestadores de serviços de Internet), exigência de proteção *on-line* do consumidor; promoção da segurança cibernética e de publicação de dados governamentais abertos e legíveis ao público geral (CRS, 2019).

O capítulo 19 do USMCA - que define as regras para o comércio digital - também aborda questões amplas, como o fluxo de dados transfronteiriços e requisitos para armazenamento local de dados. Estes tópicos são os itens que mais interessam empresas de alta tecnologia, pois elas buscam contornar legislações que exigem o armazenamento de dados pessoais em determinadas jurisdições. Em uma posição oposta à adotada pela União Europeia, que limita o uso e a transferência de dados, e regulamenta o armazenamento de dados dos seus cidadãos em servidores locais, o USMCA proíbe tais limitações (BOJIKIAN, 2018).

Um aspecto importante é a decisão sobre responsabilidade em relação aos conteúdos propagados por usuários. Por pressão do governo norte-americano, o USMCA estabelece que os fornecedores de serviços de internet não sejam considerados editores de conteúdo, portanto, que estejam imunes à responsabilidade civil do material divulgado. Essa questão ainda gera polêmica, especialmente em relação às possíveis repercussões de sua implementação. Como bem apontado por Bojikian (2018), há um paradoxo no novo acordo: se de um lado, os EUA defendem proteções severas para a propriedade intelectual, por outro lado, busca a remoção de proteções ao comércio digital.

Com o USMCA, os direitos autorais foram estendidos de 50 anos após o falecimento do autor para 70 anos, o que representa um ganho para os EUA, de onde provém boa parte da produção científica e tecnológica entre os parceiros do NAFTA. A proteção a um novo medicamento também foi estendida. Nesse caso, de oito para dez anos. Isso significa que, dentro desse período, não poderá haver genéricos.

Destacamos que toda a reestruturação do acordo envolve também as garantias quanto ao seu cumprimento. Isto é, o grau de aplicabilidade varia segundo as regras estabelecidas previa-

mente, em especial no que se refere à solução de controvérsias, como apontam Ikenson, Lester e Manak (2019). Normalmente, a solução de controvérsias envolve painéis *ad hoc* com especialistas que ouvem as alegações de governos ou atores privados e, em seguida, emitem decisões sobre essas alegações. Essencialmente, esses painéis atuam como o braço judicial do sistema de negociação. Vale ressaltar que os negociadores de México e Canadá enfatizaram a continuidade no USMCA do conteúdo do capítulo 19 do NAFTA, o que de fato aconteceu em boa medida. Segundo esse dispositivo, os Estados Partes podem adotar medidas contra decisões provenientes do Judiciário dos EUA, em casos de controvérsias.

Finalmente, uma novidade importante do USMCA em relação ao NAFTA está na Cláusula de Caducidade ou *Sunset Clause* que prevê um prazo de validade para o acordo, ao final do qual os países-membros deverão decidir se continuam ou saem do bloco. Essa proposta surgiu durante a quarta rodada de negociações, ocorrida em Arlington (estado da Virginia), quando os negociadores dos EUA propuseram a criação da cláusula de caducidade – cláusula *sunset* – que estabeleceria o fim do NAFTA a cada cinco anos, a menos que os países optassem por sua continuidade a partir de novas negociações. A proposta foi rechaçada por Canadá e México. Para o então secretário mexicano da Economia, Ildefonso Guajardo, a cláusula seria contraproducente, ao passo que criaria um efeito contrário ao que se pretende, que é a maior segurança para os investidores. (ICSTD, 2017).

No USMCA o que ficou acordado é a revisão periódica, segundo a qual o acordo deve ser revisto pelos Estados membros a cada seis anos, ou seja, um ano a mais do inicialmente previsto. Este ponto gerou polêmicas porque representa um acordo com prazo de validade, prática que não é usual. Normalmente, os acordos comerciais são pensados como compromissos de longo prazo. A justificativa para a sua aprovação é de que a regra de revisão a cada seis anos permitiria o ajuste regular do processo, evitando descontentamentos que possam levar à sua não renovação ao final do prazo de validade.

Toda essa renegociação esteve envolvida em uma estratégia governamental de apresentar o comportamento dos representantes dos EUA nas negociações como uma posição do presidente que, em sua "saga" para devolver a grandeza do país, impõe aos seus parceiros acordos mais rígidos e benevolentes para o povo

americano. Para além dessa lógica de propaganda política, o que existe de fato é uma articulação que representa interesses de setores econômicos e políticos, como apresentamos na próxima seção.

## **Atores, interesses e comportamentos na renegociação**

Finalizado em 1994, o acordo de livre comércio entre Canadá, EUA e México, contribuiu significativamente para o adensamento do volume comercial entre os sócios. Mesmo assim, durante a renegociação o governo norte-americano chegou a ameaçar seus sócios com a possibilidade de sua retirada do bloco, caso os interesses do país não fossem acomodados de forma satisfatória. Apesar do tom ameaçador e intransigente adotado pela Presidência estadunidense, o fato é que desde o início dessa cooperação há coalizões domésticas entre congressistas e entre governadores estaduais e grupos de interesse locais que têm pressionado pela participação e permanência do país no acordo trilateral de livre comércio que abrange uma área geográfica cuja população é de 478 milhões de habitantes.

Ainda assim, esse discurso radicalizado por parte do governo dos EUA infringiu desgaste aos seus sócios porque estava baseado em uma visão de soma zero do comércio. Segundo Blecker, Moreno-Brid e Salat (2019), a retórica do presidente Trump por si só já teria comprometido o clima dos negócios no México e ocasionado a fuga de investimentos daquele país antes mesmo da renegociação ter sido iniciada pois pouco tempo depois de sua eleição, por exemplo, a empresa Ford cancelou seus planos de abrir uma nova fábrica em San Luis Potosí, no México.

Em seguida, Trump ameaçou a General Motors com um significativo imposto fronteiriço, a menos que transferisse a produção do Chevy Cruze de volta para os EUA. De fato, como afirmam Blecker, Moreno-Brid e Salat em um relatório da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), uma renegociação fracassada e a retirada dos EUA do NAFTA poderiam empurrar a economia mexicana para uma recessão. Segundo tais dados, as exportações mexicanas representaram 37,5% do Produto Interno Bruto (PIB) do país em 2015, e mais de 80% dessas exportações tiveram como destino os EUA.

Naquele momento, o governo mexicano, como resposta à postura nacionalista de Trump sobre o NAFTA, apresentou pontos que traziam à mesa de negociação uma postura mais conciliatória,

demonstrando estar disposto a modernizar o NAFTA – sem a retirada do México do acordo, portanto -, ao mesmo tempo em que adotou uma estratégia “ganha-ganha” do comércio na região. O governo mexicano declarou sua disposição de atualizar o NAFTA incluindo atividades econômicas que não foram consideradas na negociação original, como, por exemplo, comércio eletrônico e produção de petróleo, entre outros (BLECKER; MORENO-BRID; SALAT, 2019).

Além disso, o governo mexicano quis incorporar dispositivos para transformar o setor de energia, desde que fossem consistentes com as leis implementadas pela reforma energética do presidente Enrique Peña Nieto. Embora tenha havido nos bastidores das negociações a influência de grupos de interesse tanto no México quanto nos EUA, sobretudo do setor empresarial e do *lobby* corporativo, o USMCA previu em seu texto que os hidrocarbonetos mexicanos são de posse exclusiva, inalienável e imprescritível do México, como forma de reafirmar, no âmbito do comércio regional, a soberania do Estado mexicano sobre suas fontes energéticas.

O debate político em torno do acordo esteve dividido entre os defensores da permanência dos EUA no acordo, argumentando que o NAFTA era responsável pela geração de milhares de empregos e, conseqüentemente, por reduzir a disparidade de renda na região, enquanto os opositores afirmavam que o acordo causava enormes perdas de empregos nos EUA na medida em que as empresas transferiam a produção para o México, em decorrência dos custos locais mais baixos. (FERGUSSON; VILLAREAL, 2017). Como apontamos anteriormente, o NAFTA não teria causado nem as grandes perdas de empregos temidas pelos críticos, nem teria sido a causa da geração de grandes ganhos econômicos previstos pelos apoiadores. Para Fergusson e Villarreal (2017, s.p.), “o efeito geral líquido do NAFTA sobre a economia dos EUA parece ter sido relativamente modesto, principalmente porque o comércio com o Canadá e o México representa uma pequena porcentagem do PIB dos EUA.”

Ainda assim, havia um consenso por parte dos atores políticos e econômicos norte-americanos sobre a importância de dar continuidade ao acordo. Governadores estaduais e associações de classe se posicionaram em favor da modernização do acordo trilateral de comércio. Nesse sentido, o USMCA parece acomodar essas reivindicações de grupos internos dos EUA, sem, no entanto, deixar de lado a promessa de campanha de Trump.

Tal acomodação de interesses significa condições mais favoráveis aos EUA nas relações comerciais, por meio da modernização desse acordo de livre comércio.

É importante ressaltar que diferentemente do período de negociação para o estabelecimento do NAFTA, no início dos anos 1990, quando havia uma clara cisão no posicionamento dos partidos Republicano (a favor do acordo) e Democrata (contrário), a renegociação contava com apoio de ambos. Durante a renegociação do NAFTA, congressistas como o democrata Vicente Gonzalez (TX) e o republicano Dan Newhouse (WA) escreveram ao presidente Trump solicitando que os EUA permanecessem no acordo a partir da modernização de seus dispositivos. A carta, que também foi assinada por outros congressistas, enfatizava que dependiam desse acordo milhões de empregos nos EUA, e que pequenos e médios empresários puderam expandir seus negócios apenas por conta do livre-comércio garantido pelo NAFTA, visto que cerca de metade de todos os bens importados por Canadá e México é oriunda dos EUA.

Coalizões internas e governadores estaduais também se manifestaram em favor da permanência dos EUA no NAFTA. Em declaração à imprensa (CUMMINGS, 2018), a governadora do Iowa, Kim Reynolds (Partido Republicano), considerou que a retirada dos EUA do NAFTA teria consequências sem precedentes para produtores rurais e industriais do estado. No que se refere à produção excedente para o mercado externo, seria “devastador”, afirmou a governadora Reynolds (CUMMINGS, 2018).

O Missouri, por exemplo, tem mais de 60% de suas exportações destinadas a áreas de livre comércio, como os mercados do Canadá e do México. Essa importância para os estados da relação comercial com o Canadá e com o México já foi apontada (Figuras 1, 2 e 3) e explica as mobilizações políticas a favor da continuidade do acordo. Os republicanos Roger Marshall (KS) (2018) e Kevin Brady (TX) (2018), esse último também presidente do Conselho de Lideranças dos Negócios do Texas, reconheceram a necessidade de atualização dos termos do NAFTA, portanto sem a saída dos EUA do acordo. Para eles, o acordo de livre comércio da região tem sido benéfico não apenas para grupos específicos no país, de diferentes setores da economia, como também tem beneficiado a economia dos EUA como um todo. Para Marshall, a modernização do NAFTA não é tarefa fácil, mas é perfeitamente possível. Ambos, partidários de

Trump, acompanharam as rodadas de renegociação dos NAFTA até a criação do USMCA.

À época da assinatura do NAFTA, e até hoje, no contexto de sua renegociação, muitos no Capitólio ressaltaram a relevância de haver a previsão de dispositivos sobre proteção ao meio ambiente e sobre regulação trabalhista, o que, dentre outros objetivos alegados, ajudaria o México a se desenvolver no sentido de valorizar os salários de seus trabalhadores, mitigando a ida de empresas do EUA para o território mexicano. Dessa forma, a questão ainda é ponto fundamental das discussões em torno das regras que estabelecem o livre comércio na região.

Os representantes democratas Bill Pascrell (2018) (Nova Jersey) e Sandy Levin (2018) (Michigan), integrantes do mesmo Comitê, pronunciaram-se sobre questões trabalhistas no México. Para eles, os salários mais baixos pagos no vizinho do sul têm implicações sérias na redução de postos de trabalho em território estadunidense, e, portanto, essa questão era um ponto fundamental que não deveria ser marginalizado da renegociação do NAFTA.

Para os deputados Pascrell e Levin (2018), o México não conseguiria reverter os baixos salários pagos aos seus trabalhadores porque haveria uma falta de coesão de classe para negociar salários mais valorizados, o que atrai a terceirização oriunda dos EUA. “Os salários não serão apenas um obstáculo para um novo NAFTA, serão uma sentença de morte para qualquer acordo que esteja tramitando no Congresso” (tradução nossa) afirmaram Pascrell e Levin em declaração conjunta endereçada ao ministro mexicano do Trabalho Roberto Campa, que, segundo os congressistas norte-americanos, estava subestimado as questões trabalhistas na renegociação do NAFTA (MATTOS, 2018).

Essa posição democrata fortaleceu o comportamento de Trump em pressionar o vizinho do sul em questões de fronteira e migração, o que demonstra que a praxis do *America First* é mais complexa que um slogan de campanha, e que, portanto, depende de outras variáveis e atores do campo doméstico e da arena internacional.

O deputado republicano Roger Marshall, do Kansas, acompanhou presencialmente parte das conversas da renegociação nas últimas tratativas ocorridas no México, justificando sua atuação pela importância do acordo para os interesses dos produtores do Kansas. Sua posição nesse contexto foi que: “embora haja desacordo em questões específicas, os três países compartilham

a mesma meta de modernizar o NAFTA de forma que ninguém seja desprezado” (MARSHALL, 2018).

Posição semelhante também foi externada pelo deputado republicano, Kevin Brady (do Texas), que liderou essa delegação congressual nas tratativas correntes do NAFTA. Em seu discurso no Conselho de Liderança dos Negócios do Texas (TBLC, na sigla em inglês), Brady afirmou que “modernizar o NAFTA representa uma grande oportunidade para nós [EUA] de crescimento da economia [...] esse acordo tem sido incrivelmente benéfico ao Texas, às minhas comunidades de nossa região, e aos EUA como um todo.” (BRADY, 2018). O congressista acrescentou que as renegociações requeriam “significativa coordenação entre o Congresso e a Casa Branca” (tradução nossa). Não sendo, pois, tarefa fácil.

Assim como políticos de outros estados, o governador de Minnesota, Mark Dayton, defendeu a continuidade do acordo a partir de sua renegociação. Em carta por ele assinada e entregue ao Representante de Comércio dos EUA (USTR), Robert Lighthizer, Dayton enfatizou a importância do NAFTA para fabricantes e produtores agrícolas de seu estado de origem (DAYTON, 2018).

As mobilizações pela renegociação (e continuidade) do NAFTA não ocorreram apenas entre os políticos norte-americanos, estando também presentes nas falas das associações de classe e grandes empresas, que em seus posicionamentos públicos sinalizaram a importância do NAFTA para os seus interesses. O grupo Americanos pelos Fazendeiros e Famílias (*Americans for Farmers and Families – AFF*) “[...] é uma ampla coalizão de [...] produtores, transportadores, varejistas e consumidores que está se empenhando para garantir que o presidente Trump e os líderes do Congresso entendam a importância de preservar e modernizar o Acordo de Livre Comércio da América do Norte” (AFF, 2018, p. 1).

Nesse sentido, Zippy Duvall (presidente da *American Farm Bureau Federation* e membro do comitê de liderança da AFF) enfatiza que não era surpresa a existência dessa ampla coalizção, em diferentes regiões dos EUA, advogando pela permanência do país no acordo. “A *Farm Bureau* tem o prazer de trabalhar com a AFF para envolver agricultores e líderes nos níveis local, estadual e nacional, e entregar essa mensagem ao Congresso e ao Presidente” (DUVALL, 2018, p. 1-2, tradução nossa).

Grupos empresariais, como a *Softwear Alliance* e a *Heineken*, também se manifestaram pela manutenção do NAFTA. Em

um comunicado, a cervejaria expressou otimismo em relação à renegociação do acordo de livre comércio. A recém inaugurada fábrica de US\$ 500 milhões da Heineken no norte do estado de Chihuahua, no México, fronteira com os EUA, estava em 2018 funcionando a todo vapor e apresentava perspectivas de aumento da produção para o mercado interno mexicano e para as exportações, e tem mostrado otimismo com a renegociação do NAFTA, no sentido da continuidade de uma área de livre-comércio na região, segundo nota da empresa publicada pela Nation News (2018).

Já a Software Alliance, enviou carta assinada por sua presidente e CEO, Victoria A. Espinel, ao USTR Robert Lighthizer, em que expressou a posição favorável da empresa pela modernização do NAFTA, destacando que esse momento representava importante precedente para futuras negociações de outros acordos. Espinel (2018) afirmou que estava otimista e esperava que Canadá e México compartilhassem o compromisso dos EUA de garantir que o NAFTA fosse modernizado.

Segundo a empresária, os resultados dessa renegociação representariam as referências para todos os futuros acordos concluídos pela administração Trump, “[...] estabelecendo um sólido precedente para os Estados Unidos utilizar em negociações comerciais com outros parceiros importantes ao redor do mundo.” (ESPINEL, 2017, tradução nossa).

A Software Alliance expressou seu interesse de que fossem preservados os elementos positivos já existentes no acordo, e que se discutisse a elaboração de leis internacionais sobre o comércio eletrônico/digital, que se debatessem as questões relativas aos desafios atuais enfrentados pela indústria de *software* dos EUA, e que se elaborassem regras específicas sobre dados de atividade econômica.

Mesmo aqueles que se posicionaram de forma contrária ao acordo do NAFTA em 1994, como a Federação Americana do Trabalho e o Congresso de Organizações Industriais (AFL-CIO) a grande central sindical norte-americana, que recorrentemente critica o acordo por beneficiar apenas os grandes empresários, declararam seu apoio à renegociação, considerando que seria uma oportunidade importante para reverter essa desigualdade na distribuição de benefícios. Segundo seu presidente, Richard Trumka, o comportamento e o posicionamento do governo Trump estariam condizentes com suas demandas. Em suas próprias palavras:

Eu acho que ele entende a nossa posição. Ele entende que a imposição é importante. Veja. Os mexicanos têm um modelo de baixos salários, e eles sustentam por terem sindicatos dominados por empregadores. Este acordo, até o momento, ajudará a eliminar os sindicatos dominados por empregadores. Isso nos ajudará a fazer cumprir esse acordo com regularidade e rapidez, para que os salários possam subir no México, no Canadá e nos EUA e, no fim, todos ganham (NPR, 2018, tradução nossa).

As falas aqui apresentadas demonstram que a renegociação do NAFTA era um consenso dentro da sociedade norte-americana, e foi canalizada pelo presidente Trump de forma astuta. O pressuposto de que o governo estaria implementando uma ruptura com os comportamentos passados não é verdadeiro, embora certamente a forma como a Presidência se comportou não tenha seguido os parâmetros tradicionais da diplomacia.

## **Conclusão**

Ao analisar como a sociedade estadunidense reagiu à renegociação do NAFTA por meio de seus representantes políticos e setoriais, percebe-se que, ao longo do tempo, esse processo de integração conseguiu criar um consenso favorável. Isso não significa que não existam críticas e descontentamentos. Certamente, ele não é perfeito e, assim como todo acordo internacional, é produto de vários compromissos e interesses, mas tampouco é o fracasso que muitos de seus críticos ferrenhos alegam ser.

À época de sua criação, havia uma desconfiança muito grande em relação aos seus efeitos, especialmente sobre o México, devido às disparidades existentes entre os parceiros, tanto econômicas como sociais. Após 25 anos, percebe-se que o acordo de livre comércio da América do Norte foi um bom negócio para os três parceiros, havendo uma convergência quanto à necessidade de sua modernização. As divergências apareceram na forma como essa renegociação foi encaminhada (especialmente no comportamento do governo Trump) e nos aspectos a serem renegociados.

Como apontamos em nossa análise, a renegociação foi mais um processo de ajuste e aprimoramento do que a concretização de um novo acordo. Por questões discursivas, porém, optou-se por adotar um novo nome (USMCA) como forma de demarcar

para a opinião pública estadunidense que o governo havia substituído o pior acordo já assinado – ainda segundo o discurso do presidente Trump – por um acordo que colocava os interesses norte-americanos em primeiro lugar.

Essa percepção de vantagem no novo acordo não é mera retórica política. Demonstramos ao longo desta análise a sua importância econômica, pois grande parte dos estados norte-americanos tem importante relação comercial com os parceiros do NAFTA, seja como importadores de bens intermediários para manufaturas avançadas ou para o setor energético, seja como exportadores agrícolas. Os dados de comércio do país também mostram que, apesar dos déficits na balança comercial dos EUA, o volume de comércio entre EUA, Canadá e México cresceu exponencialmente nestes 25 anos de vigência do acordo, o que é bastante relevante. Com efeito, a modernização do NAFTA na forma do USMCA se mostrou acertada para os EUA.

Como visto, foi massiva a posição dos grupos domésticos norte-americanos pela modernização do acordo de livre comércio da região, com demandas importantes sobre regulamentação trabalhista, ambiental, regras de origem e, também, acerca do comércio digital e de propriedade intelectual, incorporadas no USMCA. Isso permitiu a sua aprovação relativamente tranquila no Congresso norte-americano, inclusive ainda antes que no Canadá.

O USMCA entra em vigor a partir de 1º de julho de 2020 num cenário bem distinto de sua renegociação. Em meio à pandemia da Covid-19, o governo Trump perdeu fortemente sua base de apoio, colocando em risco inclusive a sua possibilidade de reeleição. A crise econômica provocada pela crise sanitária exacerbou nos setores produtivos demandas por ajudas e proteções governamentais, o que tende a aumentar os conflitos e posicionamentos nacionalistas. É possível pensar que revisões devam ser necessárias antes do programado, mas isso somente a sua efetiva implementação mostrará. Por enquanto, importa ressaltar que o consenso sobre a necessidade de cooperação e integração para a promoção dos interesses presentes nas sociedades prevaleceu sobre a percepção protecionista.

MARIANO, K. L. P; MATTOS, A. R; SUGAHARA, D. R. From NAFTA to USMCA: Trump and the national interests? *Perspectivas*, São Paulo, v. 54, p. 235-260, jul./dez. 2019.

■ **ABSTRACT:** *The renegotiation of the North American Free Trade Agreement (NAFTA) was a central theme in candidate Donald Trump's election campaign, and in his government agenda. This article analyzes the negotiation process that led to the replacement of NAFTA by the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA), discussing the stance of the U.S. government in the renegotiation, as well as the main changes contained in the new agreement and the tensions generated for its ratification before the U.S. Congress. The article seeks to demonstrate that the USMCA is not a product of the Trump administration, but the result of a domestic agenda marked by multiple interests and actors.*

■ **KEYWORDS:** NAFTA. USMCA. Trade politics. Trump administration.

## Referências

BLECKER, R. A.; MORENO-BRID, J. C., SALAT I. Trumping the NAFTA renegotiation: an alternative policy framework for Mexican-United States cooperation and economic convergence. In: *Economic Commission for Latin America and the Caribbean*. Disponível em: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42579/1/S1701227\\_en.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42579/1/S1701227_en.pdf). Acesso em: 22 mai. 2019.

BOJIKIAN, N. M. Panorama EUA. In: *Observatório Político dos Estados Unidos, Instituto Nacional de Ciência e Tecnologia para estudos sobre os Estados Unidos INCT-INEU*. Vol. 4, n° 8, outubro de 2018.

KIERZ, A. 3 maps show why Nafta is important. *Business Insider*. Disponível em: <https://www.businessinsider.com/3-maps-show-why-nafta-is-important-2017-11>. Acesso em: 28 maio 2019.

CATTANEO, C. 'Shooting themselves in the foot': how NAFTA's collapse could disrupt U.S.-Canada energy trade. *Financial Post*. Disponível em: <https://business.financialpost.com/commodities/energy/shooting-themselves-in-the-foot-how-naftas-collapse-could-disrupt-u-s-canada-energy-trade>. Acesso em: 12 jun. 2018.

CRS. Congressional Research Service. *Digital trade and U.S. trade policy*. Disponível em: <https://fas.org/sgp/crs/misc/R44565.pdf>. Acesso em: 18 out. 2019.

CUMMINGS, C. Leaving NAFTA could be 'devastating,' Gov. Kim Reynolds says. *KHQA News*. Disponível em: <http://khqa.com/>

news/local/leaving-nafta-could-be-devastating-gov-kim-reynolds-says. Acesso em: 21 jul. 2018.

DAYTON, M. Dayton supports NAFTA in letter to trade official. *Business North*. Disponível em: [http://www.businessnorth.com/press\\_releases/dayton-supports-nafta-in-letter-to-trade-official/article\\_109472ee-18b6-11e8-b4cb-831f2da5d181.html](http://www.businessnorth.com/press_releases/dayton-supports-nafta-in-letter-to-trade-official/article_109472ee-18b6-11e8-b4cb-831f2da5d181.html). Acesso em: 14 abr. 2018.

DEPARTAMENT OF COMMERCE. Disponível em: <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c2010.html>. Acesso em: 23 mar. 2018.

YOUTUBE. *Discurso do republicano Kevin Brady no Conselho de Liderança dos Negócios do Texas*. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=gVkkwOAJIu8>. Acesso em: 23 mar. 2018.

EXAME. *EUA e México se aproximam de acordo sobre conteúdo de carros no NAFTA*, São Paulo: Editora Abril, 1º de agosto de 2018. Disponível em: <https://exame.abril.com.br/economia/eua-e-mexico-se-aproximam-de-acordo-sobre-conteudo-de-carros-no-nafta/>. Acesso em: 11 dez. 2018.

FERGUSSON, I. F. Trade Promotion Authority (TPA) and the role of Congress in trade policy. *Congressional Research Service*, 2015. Disponível em: <https://fas.org/sgp/crs/misc/RL33743.pdf>. Acesso em: 23 maio 2018.

FMI. *NAFTA to USMCA: what is gained?* Disponível em: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/03/26/NAFTA-to-USMCA-What-is-Gained-46680>. Acesso em: 10 abr. 2019.

FPRI. *What's new in USMCA?*. Disponível em: <https://www.fpri.org/article/2018/10/whats-new-in-the-usmca/>. Acesso em: 17 mai. 2019

FRPI; VILLAREL, M. A. *The North American Free Trade Agreement (NAFTA)*. Congressional Research Service, 2017. Disponível em: <https://fas.org/sgp/crs/row/R42965.pdf>. Acesso em: 25 maio 2018.

GONZALEZ, V. *Carta ao Presidente Donald Trump*. Disponível em: <https://gonzalez.house.gov/media/press-releases/congressmen-gonzalez-cuellar-and-vela-send-bipartisan-letter-president>. Acesso em: 22 mar. 2018.

Informativo à imprensa. *Congressman Roger Marshall*. Rep. Marshall attends 7th round of NAFTA negotiations in Mexico.

Disponível em: <https://marshall.house.gov/media/press-releases/rep-marshall-attends-7th-round-nafta-negotiations-mexico>. Acesso em: 21 mar. 2018.

Informativo à imprensa: *Congressman Sandy Levin*. Reprs. Pascrell and Levin Emphasize Labor Reform in Mexico Central to NAFTA Rewrite. Disponível em: <https://levin.house.gov/press-release/reprs-pascrell-and-levin-emphasize-labor-reform-mexico-central-nafta-rewrite>. Acesso em: 21 mar. 2018.

IKENSON, D.; LESTER, S.; IKENSON D. Renegotiating NAFTA in the era of Trump: keeping the trade liberalization in and the protectionism out. *Cato*. Disponível em: <https://www.cato.org/publications/archives/studies/working-paper>. Acesso em: 10 abr. 2019.

INTERNATIONAL CENTRE FOR TRADE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT. *Estados Unidos sugerem criação de “cláusula de caducidade” para NAFTA*. Disponível em: <https://www.ictsd.org/bridges-news/pontes/news/estados-unidos-sugerem-cria%C3%A7%C3%A3o-de-%E2%80%9Ccl%C3%A1usula-de-caducidade%E2%80%9D-para-nafta>. Acesso em: 14 jun 2018.

LESTER, S.; MANAK, I. *A framework for rethinking NAFTA for the 21st century: policies, institutions, and regionalism*. Disponível em: <https://repository.graduateinstitute.ch/record/295734/files/CTEI-2017-10-Lester-Manak.pdf>. Acesso em: 10 abr. 2019.

LOPES, R. R; CARVALHO, C. E. Acordos bilaterais de comércio como estratégia de inserção regional e internacional do Chile. *Contexto Internacional*. Vol.32, n.2, 2010.

MATTOS, A. R. *EUA e NAFTA: impasses e atores domésticos na renegociação do acordo*. Observatório Político dos Estados Unidos (OPEU), 2018.

MENEZES, H. Z. de. A Estratégia Norte-Americana de Forum Shifting para Negociação de Acordos TRIPS-Plus com Países da América Latina. *Contexto Internacional*. vol.37, n.2, 2015.

MESQUITA, P. E. de. *A Organização Mundial do Comércio*. Brasília: FUNAG, 2013.

NATION NEWS. Heineken optimistic on NAFTA revamp, opens new Mexico brewery. Disponível em: [https://www.nationnews.com/print\\_article/nationnews/news/133914/heineken-optimistic](https://www.nationnews.com/print_article/nationnews/news/133914/heineken-optimistic)

nafta-revamp-mexico-brewery?print=true. Acesso em: 12 abr. 2018.

NPR. AFL-CIO president likes where revised NAFTA deal is headed. *NPR*. 29 agosto de 2018. Disponível em: <https://www.npr.org/2018/08/29/642896642/afl-cio-president-likes-where-revised-nafta-deal-is-headed>. Acesso em: 04 dez. 2018.

USTR (United States Trade Representative). *Summary of objectives for the NAFTA renegotiation*. November, 2017. USTR, 2017.

USTR (United States Trade Representative). *2017 Trade Policy Agenda and 2016 Annual Report of the President of the United States on Trade Agreements Program*. Disponível em: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/reports/2017/AnnualReport/AnnualReport2017.pdf>. Acesso em: 17 abr. 2018.

USTR (United States Trade Representative). *2018 Trade Policy Agenda and 2017 Annual Report of the President of the United States on the Trade Agreements Program*. USTR. 2018a.

USTR (United States Trade Representative). *Deal with Canada and Mexico to lift Retaliatory Tariffs*. Disponível em: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2019/may/united-states-announces-deal-canada-and>. Acesso em: 18 abr. 2019. USTR, 2019.

USTR (United States Trade Representative). *Estimated impact of the United States Mexico-Canada agreement (USMCA) on the U.S. automotive sector*. April, 18, 2019a.