UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
INSTITUTO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS

RAFAEL SAMPAIO ANDERY

**Atuação dos Interesses Organizados Empresariais
Mexicanos na Negociação e Renegociação do NAFTA**

São Paulo
2019

RAFAEL SAMPAIO ANDERY

Atuação dos Interesses Organizados Empresariais Mexicanos na Negociação e Renegociação do NAFTA

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Relações Internacionais do Instituto de Relações Internacionais da Universidade de São Paulo, para a obtenção do título de Mestre em Ciências.

Orientador(a): Prof. Dr. Pedro Feliú
Ribeiro

São Paulo
2019

Projeto: Atuação dos Interesses Organizados Empresariais Mexicanos na Negociação e Renegociação do NAFTA

RESUMO

A partir de meados dos anos 1980, o México passa a realizar uma transição de Estado nacional-desenvolvimentista de economia protegida em Estado exportador de economia liberal e aberta para o mundo. A sólida organização do setor privado mexicano, construída desde os anos 1970, proporcionou grande influência deste na reformulação das políticas econômica e externa de seu país a partir desse período. No presente trabalho, procurarei reconstituir essa influência ao longo de dois momentos cruciais da história recente mexicana, quais sejam os processos negociadores do NAFTA e de seu possível sucessor, o USMCA, ainda pendente de aprovação pelos Legislativos americano e canadense. A escolha dos dois processos negociadores e da atuação do empresariado organizado mexicano como objetos de estudo da dissertação justificam-se, primeiramente, para aprofundar-se nas diferenças e semelhanças na condução - e, em menor escala, nos resultados - de negociações comerciais internacionais pelo México em dois cenários de transformação drástica de políticas externas. Se em meados dos anos 1980 o México passa a realizar uma transição de Estado nacional-desenvolvimentista de economia protegida em Estado exportador de economia liberal e aberta para o mundo, nos últimos dois anos os Estados Unidos passam a perseguir, em certa medida, um caminho antagônico, com a imposição de restrições ao livre-comércio internacional e a promoção de medidas protecionistas. Além disso, para o leitor brasileiro, o trabalho pretende lançar luz sobre o funcionamento e atuação do empresariado mexicano dentro de contextos tão diversos de negociações comerciais. Ao focar em fontes primárias que mostram as manifestações oficiais de governos e organizações empresariais, bem como em fontes secundárias que relatam declarações não oficiais dos principais atores individuais envolvidos nas conversas, notadamente através do levantamento de mais de 500 notícias em publicações mexicanas e americanas contemporâneas aos fatos, buscamos um olhar o mais próximo possível do dia a dia dos processos negociadores, registrando a progressão das demandas apresentadas pelo empresariado, bem como eventuais recuos e alterações nas orientações da cúpula empresarial. Aqui, interessa apreender como reage o empresariado aos estímulos e determinantes externos a ele, sejam eles advindos do próprio poder público mexicano ou de potências estrangeiras, notadamente os Estados Unidos, bem como compreender como se organizam tais demandas diante das diferentes exigências dos diversos

setores produtivos envolvidos nas negociações. Ao fim, busco apontar as principais semelhanças e diferenças na condução e acompanhamento das conversas pelo setor produtivo nos dois períodos reconstituídos, buscando avaliar como eles influíram nos resultados finais dos acordos firmados entre Canadá, México e Estados Unidos.

PALAVRAS-CHAVE: México. Interesses Organizados. NAFTA. USMCA. Negociações Internacionais. Comércio Internacional. Estados Unidos. Canadá.

Project: Mexican Business' Organized Interests in NAFTA's Negotiation and Renegotiation Processes

ABSTRACT

As of the mid-1980s onwards, Mexico began to make a transition from a national-developmental and protectionist economy to an export-based, open and liberal economy. The solid organization from its private sector, built since the 1970s, provided it with great influence in economic and foreign policies reformulations as from this period. In this project, I try to reconstruct this influence throughout two crucial moments of recent Mexican history, namely the negotiating processes of NAFTA and its likely successor, the USMCA, still pending approval in both Canadian and American Legislatures. The choice of these negotiating processes and the participation of the Mexican organized business in its developments as objects of study are justified, primarily, to deepen our understanding of the similitudes and differences in the leading – and, in smaller scale, in the results – of foreign trade negotiations by Mexico in two scenarios of drastic transformation of foreign policies. If in the mid-1980s Mexico starts its transition from a national-developmental State with a protectionist view of the economy into an exporter State with a liberal and open economy, in the last two years the United States has, in some way, taken the opposite direction, with the announcement of restrictions to free-trade and the promotion of protectionist policies. Furthermore, to the Brazilian reader, this project intends to shed light over the operation of Mexican business in such different contexts of trade negotiations. Through the survey of primary sources that show official government and organized business manifestations, as of secondary sources that report non-official statements from the main individual players involved in the conversations, and specially through the collection of more than 500 media articles in Mexican and American publications, all of them contemporary to the facts under study, I try to present a view as close as possible to that of the day-to-day of the negotiating processes, tracing the progression in the demands submitted by Mexican business, as well as eventual setbacks and modifications in the main business' players guidelines. Here, I am interested in learning how Mexican business respond to external incentives and disincentives, whether they come from its own government or from foreign powers, notably the United States, as in understanding how such demands are organized in front of the different requirements from the many productive sectors involved in the negotiations. In the end, I seek to present the main similarities and differences in the conduction and

accompanying of the talks by the productive sector in the two reconstructed periods, looking to assess how they influenced in the final provisions of the treaties signed by Canada, Mexico and the United States.

KEYWORDS: Mexico. Organized Interests. NAFTA. USMCA. International Negotiations. Foreign Trade. United States. Canada.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	1
2. PREFÁCIO.....	8
2.1. O MÉXICO E O PACTO ENTRE BUROCRACIA ECONÔMICA E SETOR PRIVADO.....	8
3. A NEGOCIAÇÃO.....	13
3.1. APROXIMAÇÃO COM OS ESTADOS UNIDOS E PREPARAÇÃO PARA AS NEGOCIAÇÕES.....	13
3.2. A NEGOCIAÇÃO.....	27
3.3. OS RESULTADOS.....	45
3.4. O NAFTA E O FIM DO GOVERNO BUSH.....	51
3.5. CLINTON E A RENEGOCIAÇÃO VELADA.....	54
4. TRUMP E A RENEGOCIAÇÃO ESCANCARADA.....	65
4.1. O NAFTA NA MIRA.....	65
4.2. A RENEGOCIAÇÃO.....	75
4.3. NAFTA E USMCA.....	110
4.4. DEPOIS DA RENEGOCIAÇÃO.....	124
5. CONCLUSÃO.....	131
6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	136

I

INTRODUÇÃO

O presente trabalho propõe reconstituir a participação do empresariado organizado mexicano ao longo do processo de negociação do Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA, na sigla e inglês), firmado em 1994, e da sua renegociação, concluída 24 anos depois, na forma da consecução do Acordo Estados Unidos-México-Canadá (USMCA, na sigla em inglês), ainda não ratificado pelos três países.

Ao longo desse processo, procuraremos também identificar as semelhanças e diferenças na composição, organização, táticas negociadoras e comportamento deste empresariado ao longo dos referidos processos negociadores.

Para isso, cumpre descrever e analisar os contextos econômico e político internos mexicanos, bem como os de seu entorno regional, dentro dos quais se inseriram as negociações que resultaram na propositura e consolidação dos dois tratados. As duas décadas e meia que separam esses dois momentos, por certo, trazem importantes modificações nas influências sistêmicas operando sobre o México. Tais determinantes, contudo, acentuam-se profundamente a partir de 2016, com a eleição de Donald Trump para a presidência dos Estados Unidos e a consolidação de uma política comercial que enfatiza a ação unilateral americana e prioriza negociações bilaterais, escanteando mecanismos multilaterais de comércio (Rubia, F. 2018).

No âmbito interno, a eleição do esquerdista Andrés Manuel López Obrador para a presidência do México, embora represente uma quebra de paradigma político em um país que nas últimas três décadas orientou-se por uma política econômica liberal e de abertura comercial, não foi capaz de influir fortemente no andamento do processo negociador, já bem encaminhado quando da sua eleição e praticamente concluído quando da sua posse como presidente.

Procuraremos também demonstrar como, do lado mexicano, a condução dos dois processos negociadores organizou-se por meio da interlocução e a cooperação entre setores do governo

ligados à condução da política econômica do país, representados primeiramente pela extinta Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) e posteriormente pela Secretaria de Economia, e interesses organizados do setor privado ligados ao comércio exterior, personificados, na primeira negociação, na Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE) e, na renegociação, no Consejo Coordinador Empresarial (CCE).

A escolha dos dois processos negociadores e da atuação do empresariado organizado mexicano como objetos de estudo da dissertação justificam-se, primeiramente, para aprofundar-se nas diferenças e semelhanças na condução - e, em menor escala, nos resultados - de negociações comerciais internacionais pelo México em dois cenários de transformação drástica de políticas externas. Se a partir de meados dos anos 1980 o México passa a realizar uma transição de Estado nacional-desenvolvimentista de economia protegida em Estado exportador de economia liberal e aberta para o mundo, nos últimos dois anos os Estados Unidos passam a perseguir, em certa medida, um caminho antagônico, com a imposição de restrições ao livre-comércio internacional e a promoção de medidas protecionistas. No segundo caso, o tipo de liderança exercido por Donald Trump rompe, radical e rapidamente, com décadas de construção de uma política externa baseada em abertura econômica e negociações multilaterais, ainda que nem sempre sob o guarda-chuva da OMC.

Além disso, para o leitor brasileiro, o trabalho pretende lançar luz sobre o funcionamento e atuação do empresariado mexicano dentro do contexto de negociações comerciais.

Por meio da compilação de mais de 500 artigos de jornais e revistas mexicanos e americanos, buscamos reconstruir os movimentos de organização e de aproximação, coordenação e, por vezes, conflito do empresariado com o governo mexicano. Ademais, pretendemos mostrar como são definidas as demandas prioritárias do empresariado nessas negociações, como elas são recebidas dentro da equipe negociadora oficial mexicana e qual o grau de coincidência que existem entre empresários e governo na condução do processo.

Este estudo aborda três hipóteses referentes às atuações do empresariado organizado mexicano nas negociações do NAFTA e do USMCA:

1. Se nos anos 1990 a principal determinante para o início das negociações do NAFTA parece ter sido a profunda reforma econômica vivida pelo Estado mexicano a partir do governo de Miguel de la Madrid e fortalecida na administração de Salinas de Gortari, a renegociação do tratado foi fruto de uma profunda reorientação política americana sob o governo de Donald Trump;
2. A sólida organização do setor privado mexicano, construída desde os anos 1970, proporcionou grande influência deste na formulação da política externa de seu país nos anos 1990, bem como permitiu a manutenção da sua influência nos processos negociadores de tratados comerciais nas décadas seguintes;
3. A centralização das demandas de diferentes setores do empresariado em uma única organização de cúpula impediu a escalada de conflitos interssetoriais que ameaçassem o andamento das negociações, bem como influenciou e validou internamente as propostas apresentadas e aceitas pela equipe negociadora oficial;
4. Entusiasta da criação do NAFTA, o empresariado, assim como o governo mexicano, era contrário à sua renegociação. Isso impôs a ele uma postura mais reativa do que propositiva quando das novas conversas. A importância do mercado americano, responsável por cerca de 80% das exportações mexicanas, contudo, forçou-o a adotar uma postura pragmática e a perseguir ativamente as conversas com os parceiros americanos.

O trabalho será dividido em dois capítulos e um prefácio, para além desta introdução. O prefácio irá abordar os anos precedentes ao início das negociações do NAFTA, durante os quais fortaleceram-se as relações entre setor privado e burocracia econômica no México, relativamente estremecidas durante o período precedente, os anos 1970, quando grande parte das grandes associações empresariais do país foi criada, a exemplo do próprio CCE. Marco dessa aproximação, a criação de mecanismos de consulta ao empresariado, iniciada no âmbito do Pacto de Solidariedade Econômica do México, um programa econômico reformista que visava reestruturar a economia do país, seria replicada nas negociações comerciais do NAFTA e do USMCA através de mecanismos formais e, mais significativo, informais, como o *cuarto de junto*, prática onde

representantes da indústria escolhidos por suas câmaras setoriais acompanhavam pessoalmente o andamento das negociações em quartos adjuntos àqueles onde elas se desenvolviam.

O primeiro capítulo, por sua vez, trata do processo negociador do NAFTA e é dividido em cinco partes. A primeira antecede o início das negociações formais e aborda o processo de aproximação, ainda conduzido fundamentalmente pelo setor público, entre México e Estados Unidos, a partir do Acordo Marco firmado entre os dois países em 1987, bem como, em menor escala, a aproximação mexicana com o Canadá. Tais movimentos estão inseridos em um processo mais amplo de abertura comercial mexicana aos mercados estrangeiros, que acabariam reorientando a inserção internacional do país nas décadas seguintes. A construção das justificativas e dos princípios orientadores do acordo de livre comércio regional perseguido pelo México também está contida nessa parte, assim como uma explicação mais detalhada acerca da constituição da COECE, organismo representativo empresarial por excelência no processo negociador, e do Conselho Assessor do TLC, entidade consultiva de representação da sociedade civil. São apresentados também, os atores individuais mais importantes na condução das negociações pelo lado mexicano, bem como demonstrado o crescente alinhamento entre governo e cúpula empresarial no país.

A segunda parte do capítulo é dedicada à negociação oficial entre Estados Unidos, México e Canadá, iniciada no dia 12 de junho de 1991, em Toronto. Apresentamos a formulação do processo negociador, estruturando-o em cinco níveis: 1) negociações internas das equipes negociadoras dos países com atores privados; 2) dezessete grupos de trabalho integrados pelos negociadores oficiais; 3) reuniões de alto nível com os chefes das equipes negociadoras; 4) reuniões de nível ministerial entre as autoridades dos três países; 5) reuniões entre os chefes de Estado das referidas nações. Acompanhamos o avanço das negociações ao longo das onze reuniões plenárias de negociações e das sete reuniões ministeriais, até a assinatura do acordo pelos ministros de Estado, no dia 12 de agosto de 1992.

A terceira parte do primeiro capítulo faz um balanço comparativo entre os termos do texto acordado do NAFTA e as demandas apresentadas pelo empresariado mexicano. Dividimos a análise em abordagens setoriais, abordando temas transversais, como regras de origem ou prazos

de desgravação, por exemplo, dentro do âmbito dos setores mais relevantes. A quarta parte, por sua vez, trata do período transcorrido entre os meses de agosto e dezembro de 1992, que compreendem as eleições presidenciais americanas, vencidas pelo democrata Bill Clinton, e os últimos meses do governo do republicano George Bush. Essa parte se encerra com a assinatura do texto do NAFTA por Bush e os outros chefes de Estado, realizada no dia 17 de dezembro de 1992.

A quinta parte do primeiro capítulo debruça-se praticamente sobre todo o ano de 1993, durante o qual foram negociados os Acordos Paralelos ao NAFTA, uma espécie de “renegociação velada” dos termos do Tratado, que incluíram em seu texto os temas como meio ambiente, questões trabalhistas e medidas protetivas contra surtos de importações, nunca perdendo de vista a atuação e o posicionamento das organizações da cúpula empresarial mexicana. Essa parte, bem como o capítulo relativo ao NAFTA, encerra-se com a aprovação do acordo no Congresso americano, no dia 20 de novembro de 1993, e com a entrada em vigor do Tratado, no dia 1º de janeiro de 1994.

Procedemos então a um salto cronológico de quase 23 anos. O segundo capítulo, que aborda o processo de renegociação do acordo promovido pela administração Trump nos Estados Unidos, inicia-se ainda durante a campanha presidencial de Donald Trump, em meados de 2016, e vai até a aprovação do texto do USMCA pelo Congresso mexicano, o único dos três Estados-parte a aprovar o Tratado até o momento.

Dividido em quatro partes, o capítulo inicia-se com breve apresentação do tratamento dispensado ao NAFTA pelo então candidato presidencial republicano, Donald Trump, durante sua campanha eleitoral. As respostas da cúpula empresarial mexicana às declarações de Trump, através de organismos empresariais ou a nível pessoal, também estão contidas nessa parte. Tais reações, frequentemente mais cautelosas em sua forma do que as expressas pelos políticos do país, são um indicativo da abordagem pragmática assumida pelo setor produtivo durante as renegociações do acordo. A primeira parte do segundo capítulo avança então sobre a eleição do republicano e os primeiros meses de sua gestão, acompanhando a materialização de algumas ameaças anunciadas em sua campanha e a organização do empresariado em torno de estruturas coesas para se preparar e acompanhar a eventual instauração formal de um novo processo negociador. As consultas formais entre governo e empresariado, iniciadas no começo de fevereiro de 2017, bem como o início de

uma aproximação de líderes empresariais americanos e e mexicanos e a apresentação das demandas e objetivos iniciais dos dois governos nas negociações também integram essa parte, que se encerra às vésperas do início formal do processo, em agosto de 2017.

A segunda parte do capítulo, então, reconstitui o processo formal de renegociação entre os três países, com foco, como sempre, na atuação do empresariado mexicano ao longo das conversas. Dividida em 28 mesas de trabalho e 32 temas, as negociações entre México e Estados Unidos duraram cerca de um ano, sendo concluídas no dia 27 de agosto de 2018, sem a participação da contraparte canadense, que iria se juntar ao acordo pouco mais de um mês depois, no dia 30 de setembro. Durante esse período, a eleição do candidato de esquerda Andrés Manuel López Obrador no México, os constantes ataques ao acordo realizados por Trump e a imposição de tarifas sobre a importação do aço e alumínio mexicanos foram alguns dos elementos de instabilidade para o processo. O pragmatismo dos empresariados dos dois países, bem como a integração harmoniosa da equipe de transição de Obrador ao processo, contudo, acabaram atuando como fontes estabilizadoras das conversas, que, ao contrário das negociações dos anos 1990, por diversas vezes estiveram próximas do colapso.

A terceira parte do segundo capítulo aborda as principais diferenças nos termos do acordo do USMCA em relação ao NAFTA. Embora a retórica agressiva de Trump sugerisse uma revisão extrema do acordo, se não a sua simples rescisão, o efeito simbólico da renegociação superou em muito seus efeitos práticos. É certo que a alteração do percentual de conteúdo regional nas regras de origem do setor automotivo, um dos temas mais polêmicos durante as primeiras negociações, a eliminação de certos mecanismos de solução de controvérsias e a inclusão de uma cláusula que prevê a revisão periódica do Tratado, entre outras disposições, trazem mudanças importantes ao USMCA, potencialmente prejudiciais ao fluxo de comércio na América do Norte (Burfisher, M., Lambert, F., e Matheson, T., 2019). A ausência de ratificação do acordo por Estados Unidos e Canadá até a conclusão deste texto, contudo, impede qualquer análise factual do impacto dos novos termos acordados na economia dos três países.

A última parte do segundo capítulo perpassa os meses entre a assinatura do USMCA pelos chefes de Estado, no dia 30 de novembro de 2018, e o mês de julho de 2019, período que contou

não apenas com a transição de poder no Executivo mexicano, que viu López Obrador substituir Enrique Peña Nieto, do PRI, mas também na principal cúpula empresarial do país, o CCE. O relacionamento mais distante entre Executivo e empresariado, embora notável, não atrapalhou a aprovação do acordo pelo Senado mexicano, no dia 19 de junho de 2019. Mais digno de nota no período, a ameaça de Trump de impor tarifas a todos os produtos mexicanos, caso não fosse apresentada uma solução para a “questão migratória”, joga luz sobre a fragilidade dos termos acordados entre México e Estados Unidos meses antes, bem como em sua perenidade para o futuro.

Por fim, a Conclusão traz as considerações finais tiradas a partir da atuação do empresariado organizado mexicano nos dois processos negociadores. Ao focar em fontes primárias que mostram as manifestações oficiais de governos e organizações empresariais, bem como em fontes secundárias que relatam declarações não oficiais dos principais atores individuais envolvidos nas conversas, buscamos um olhar o mais próximo possível do dia a dia dos processos negociadores, registrando a progressão das demandas apresentadas pelo empresariado, bem como eventuais recuos e alterações nas orientações da cúpula empresarial. Aqui, interessa apreender como reage o empresariado aos estímulos e determinantes externos a ele, sejam eles advindos do próprio poder público mexicano ou de potências estrangeiras, notadamente os Estados Unidos, bem como compreender como se organizam tais demandas diante das diferentes exigências dos diversos setores produtivos envolvidos nas negociações.

Ao fim, buscamos apontar as principais semelhanças e diferenças na condução e acompanhamento das conversas pelo setor produtivo nos dois períodos reconstituídos, buscando avaliar como eles influíram nos resultados finais dos acordos firmados entre Canadá, México e Estados Unidos.

II

PREFÁCIO

2.1. O MÉXICO E O PACTO ENTRE BUROCRACIA ECONÔMICA E SETOR PRIVADO

Precedente ilustrativo das relações entre setor privado e poder público no México ao longo do processo negociador do NAFTA, a abordagem do combate às altas taxas de inflação do país no final dos anos 1980 dá uma pista de como o empresariado conduziria seus interesses junto ao governo nos anos seguintes.

Em dezembro de 1987, o diagnóstico das causas da inflação, que atingia o patamar anual de 131% ao ano, não diferia muito daquele realizado por economistas considerados heterodoxos no Brasil, por exemplo (Milor, V., Biddle, J., Riquelme, J., e Stone, A., 1999). O método de combate, contudo, sim. Receoso do fracasso dos choques heterodoxos dos países do Cone Sul (Proceso, 1987) – o Plano Cruzado, no Brasil e o Plano Austral, na Argentina, já haviam sido abandonados – o então presidente Miguel de la Madrid adota solução que já havia sido debatida no Brasil. A teoria do “Pacto Social” enxergava no chamado “conflito distributivo”, ou seja, na “disputa entre diversos setores da sociedade por uma participação maior na renda nacional” (Giambiagi, F., Castro, L., Hermann, J. e Villela, A., 2017) a principal causa da inflação. Para combatê-la, portanto, seria necessário um grande acordo nacional, articulado pelo governo junto a empresários e trabalhadores, com o objetivo final de estabilização dos preços. Foi o que fizeram os mexicanos.

No dia 15 de dezembro de 1987, Miguel de la Madrid inaugura o Pacto de Solidariedade Econômica do México, articulado junto a líderes empresariais e trabalhistas. O primeiro de uma série de acordos que visavam o controle da inflação e a reestruturação da economia, o pacto inaugura a instituição dos Mecanismos de Consulta na realidade política e econômica mexicana. Tais instituições são bem definidas por Milor, Biddle, Riquelme e Stone (1999) como:

(...) groups or committees which bring economic and political actors together for dialogue and consensus-building with respect to economic policy and reform. While CMs are most commonly found in East Asia, they are increasingly being adopted in other regions as well. CMs may be organized along industrial, sectoral, functional (e.g., export promotion, tax reform, etc.) and even national bases, as with the Mexican pacts. Generally, they are informal bodies lacking legal authority yet are often influential due to the participation of high-ranking government officials, career bureaucrats, business association representatives and captains of industry.

A busca por soluções de consenso no nível nacional, realizada entre representantes governamentais e com ampla representação do setor privado, portanto, não se resume ao contexto negociador do NAFTA, mas sim o precede. Ademais, historicamente, grandes empresários e empresas mexicanas investem muito mais dinheiro e tempo em associações empresariais do que seus vizinhos latino-americanos, como nota Schneider (2002). A título de exemplo, o autor cita o Consejo Coordinador Empresarial (CCE), única associação voluntária a unir grupos de interesse em base econômica ampla em um país grande da América Latina, reunindo associações de todos os setores da economia. A CCE seria responsável, ao lado do próprio governo mexicano e a partir de encontros com outros organismos empresariais, em junho de 1990, pela criação e estruturação da Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), que assumiria papel central nas negociações sobre o NAFTA.

In order to do so effectively it [o setor privado] strengthened and widened COECE and used it as the main private sector coordinating body in the NAFTA negotiations. After this restructuring, COECE became an organization comprising all business organizations involved in foreign trade and international matters. (Alba, C., e Vega, G., 2002)

Para Schneider (2002), o fator decisivo para o sucesso de tais organizações no México, especialmente a partir da década de 1970, deve-se à exclusão das elites econômicas, por parte das elites políticas, das posições formais de poder. De fato, desde os anos 1940 (Derossi, F., 1971) a participação empresarial mexicana na política pública institucional foi uma das mais baixas entre os países da América Latina. A própria indicação de líderes empresariais para altos cargos burocráticos foi “relativamente limitada” (Camp, R., 1989) no México do século 20. A título de comparação, de 1934 a 1992, ao menos sete ministros da fazenda brasileiros foram escolhidos dentre nomes proeminentes no empresariado, como, por exemplo, Horácio Lafer (1951-1953), Dilson Funaro (1985-1987) e Marcílio Marques Moreira (1991-1992). No México, não há registro, no período, de ocupação de cargo tão alto por líder empresarial.

A falta de acesso a cargos formais, portanto, deixaria como única alternativa possível de acesso dos líderes empresariais aos *policy makers* a criação e o investimento maciço em associações empresariais. A própria criação da CCE, em 1975, foi uma resposta a uma política de crescente intervenção estatal no âmbito econômico e político, que se refletia em disputas entre governo e empresários mesmo em campos como os da cultura e da política externa (Vega, C., 1997).

Após a crise mexicana dos anos 1980, propostas de liberalização comercial começaram a ganhar força no país, assim como em boa parte do mundo. Capitaneada principalmente pelo Banco do México, pelo FMI e pelo Banco Mundial (Thacker, S., 1999), a abertura comercial e outras medidas de estabilização econômica começaram a ganhar força dentro do Executivo mexicano, então sob a presidência de Miguel de la Madrid, bem como apoio e participação de determinados grupos empresariais, como o próprio CCE (Vega, C., 1997). A entrada do México na OMC, em 1986, a subscrição de um Acordo de Preferências Comerciais com o Equador, negociado em 1983 e em vigor a partir de 1987 e, mais significativamente para o presente trabalho, a assinatura de um Acordo Marco com os Estados Unidos para estabelecer princípios e procedimentos de consulta para abordar problemas bilaterais em matéria de comércio e investimentos (Revista de Comercio Exterior, Setembro, 1992), são expressões dessa política de "portas abertas". As negociações em torno do Pacto de Solidariedade Econômica, marco inicial do aparecimento dos mecanismos de consulta no sistema político mexicano, se deram neste contexto.

A partir de então, durante a passagem da década de 1980 para a década de 1990, as associações empresariais, especialmente o heterogêneo CCE (Luna, M., 1995), já então devidamente estruturadas, bem financiadas e representativas – embora autores como Luna e Tirado (1992) apontem para a prevalência do interesse das elites econômicas em detrimento de firmas pequenas e médias – passaram a ser cada vez mais ouvidas nas tomadas de decisões dos governos mexicanos. Pouco a pouco, as desconfianças do empresariado mexicano em relação ao governo foram minimizadas, e as eventuais diferenças entre os empresários, virtualmente “apagadas” (Vega, C., 1997). A inclusão do tema da abertura econômica como fundamental para a estabilização inflacionária do país minimizou a oposição à reforma comercial por parte dos membros das associações (Ceva, K., 1998) e a predominância dentro delas, e especialmente na CCE, de grandes

grupos financeiros e industriais “em boa posição para absorver os custos da liberalização econômica” (Kaufman, R., Bazdresch, C. e Heredia, B., 1994), foram fundamentais para o seu sucesso no México.

Paralelamente, ocorre também um reequilíbrio no poder das agências estatais mexicanas. A participação marginal da Secretaria de Relaciones Exteriores no processo de negociações do NAFTA foi precedida por uma contínua perda de autoridade do órgão na área de política comercial ao longo da década de 1980 (Torres, B., 2010). Concomitantemente, desde a presidência de Miguel de la Madrid, a Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) vinha ganhando cada vez mais espaço e voz na administração mexicana, em virtude da sua condução do processo de abertura unilateral e outras políticas econômicas, como o combate à inflação, agendas consideradas prioritárias pelos governos mexicanos das décadas de 1980 e 1990 (Carvajal, V., 1989).

Sob a presidência de Carlos Salinas de Gortari, essa preponderância foi formalmente ampliada. A SECOFI passou a ser responsável pelas negociações comerciais ao longo dos seis anos de seu mandato e um Escritório de Negociações do NAFTA foi criado dentro de suas estruturas. Ao lado da COECE e de representantes executivos ligados diretamente ao gabinete de Salinas de Gortari, a SECOFI constituiu-se em um dos três pilares de sustentação das negociações mexicanas ao redor do NAFTA.

O sucesso do Pacto de Solidariedade no combate à inflação – que baixou de 114,1% em 1988 para apenas 20,01% no ano seguinte – proporcionou um clima de confiança entre associações empresariais e o governo. O compromisso deste em seguir as decisões acordadas com aquelas durante as negociações passou a ser crível para os membros do setor empresarial. Mais precisamente, a COECE serviu como um canal de comunicação – muito eficaz – entre a “business community” e a elite burocrática responsável pelas negociações do NAFTA, nomeadamente a SECOFI (Milor, V., Biddle, J., Riquelme, J., e Stone, A., 1999). Para Alba e Vega (2002), a COECE atuava guiada basicamente por três princípios: 1) convencer organizações empresariais, independentemente de seu setor, tamanho, localização ou nacionalidade, das vantagens de se negociar uma área de livre-mercado com os Estados Unidos; 2) Reunir informações específicas de

cada setor, que até então encontravam-se muito fragmentadas; 3) Ganhar legitimidade como a organização representativa dos interesses de todos os empresários.

3.

A NEGOCIAÇÃO DO NAFTA

3.1. APROXIMAÇÃO COM OS ESTADOS UNIDOS E PREPARAÇÃO PARA AS NEGOCIAÇÕES

A aproximação com os Estados Unidos neste momento, contudo, ainda era incipiente. O Acordo Marco de 1987, firmado entre os dois países representou o primeiro grande passo na melhora da relação entre os Estados. Assinado meses depois da entrada do México na OMC, fazia parte de estratégia de inserção internacional do governo mexicano que previa, também, a aproximação econômica com Brasil e Argentina, que entabulavam tratativas para a assinatura de um acordo comercial. O andamento lento nas conversas com os países latinos, contudo, levou setores influentes do governo mexicano à conclusão de que o êxito do programa de reestruturação da economia mexicana dependia também de uma contínua capacidade do mercado americano de absorver as exportações mexicanas (Vega, G., 1994). Para os Estados Unidos, o Acordo era visto como um “seguro” caso as negociações multilaterais que se desenrolavam no GATT, ao qual o México estava recém-inserido, fracassassem, especialmente em temas como o comércio de serviços e os direitos de propriedade intelectual (Vega, G. 1994).

Esta primeira aproximação colocou em marcha uma série de mecanismos de consulta bilaterais a nível governamental, entre os quais se destacam as reuniões da Comissão Binacional México-Estados Unidos.

Em agosto de 1989, no marco da VII Reunião da Comissão Binacional, em preparação ao encontro presidencial entre Salinas de Gortari e George Bush, que se realizaria dois meses depois, firmaram-se seis acordos entre os dois países, em temas como cooperação fronteiriça e consular, limites marítimos e, marginalmente, liberalização comercial, ainda preponderantemente no âmbito das negociações multilaterais da Rodada Uruguai do GATT, mas com promessas de “conversas exaustivas sobre a facilitação de comércio” e acesso a mercado em setores específicos a serem realizadas quando da reunião entre os presidentes (Gortari, C., outubro, 1989). O grande destaque

do encontro ficou por conta de um compromisso americano com a abertura de uma linha de crédito no valor de US\$ 1,225 bilhões para o México, a ser utilizada para financiar a importação de produtos agrícolas americanos (Gortari, C., 1989).

O caráter estritamente governamental das negociações nesse período inicial fica claro ao se analisar os temas em discussão na Comissão e a lista de convidados do jantar oferecido pelo presidente mexicano aos integrantes da mesma, sem a presença de nenhum representante do setor privado do país e com destaque para ministros como Fernando Solana Morales, das Relações Exteriores, e Jaime Serra Puche, de Comércio e Fomento Industrial (El Informador, 08/08/89).

O grande ponto de virada na relação entre as duas nações ocorre em outubro de 1989, quando Salinas de Gortari vai aos Estados Unidos para se reunir com o presidente George Bush. Em mensagem ao Congresso americano, a intenção de Salinas de deixar para trás um passado de confiança entre os dois países:

Ha llegado el momento de construir una nueva relación entre nuestros países, basada en el diálogo y el respeto a salvo de abusos y recriminaciones. (...) La fortaleza de nuestra nación, el vigor de nuestra cultura, y el deseo de participar con pleno derecho en la gran transformación mundial en marcha, nos permite plantear esta nueva relación sin temores ni desconfianza, sin cortapisas ni titubeos. (Gortari, C., 04/10/94)

Ironicamente, contudo, o discurso de 40 minutos foi proferido em um ambiente de tensão diplomática, um dia após uma tentativa de golpe frustrada e apoiada pelos americanos para derrubar o ditador panamenho Manuel Noriega, o que fez com que Salinas modificasse seus planos iniciais e declamasse o discurso em espanhol, ao invés do planejado inglês. Celebrado como o início de uma nova relação entre os dois países (El Informador, 05/10/90), o discurso não antecipou grandes ações na área comercial, embora um Comitê Conjunto para o Investimento e o Comércio tenha sido estabelecido durante a visita de Salinas a Washington (Revista Comercio Exterior, Setembro 1992), não obstante tenha sido ignorado em seu pronunciamento ao Congresso. Um acordo de livre comércio ainda era realidade distante, tendo sido descartado por autoridades como Salinas e o Secretário de Comércio e Fomento Industrial, Jaime Serra Puche (Vega, G., 1994).

Movimento de aproximação paralelo, embora de menor intensidade e alvo de menor atenção no país, aproximava o México do Canadá. Em janeiro de 1990, a VII Reunião da Comissão

Ministerial México-Canadá, realizada em Ottawa, colocou em discussão 14 acordos bilaterais em temas como comércio, meio ambiente e turismo, embora nenhum deles tenha sido concluído durante o encontro. Dois meses depois, durante visita do primeiro-ministro conservador Brian Mulroney ao México, dez convênios bilaterais em matéria de comércio e investimentos foram fechados entre os países, abrangendo setores como mineração, transportes, processamento de alimentos e transferência tecnológica (El Informador, 16/03/90). O reequilíbrio das agências governamentais mexicanas se faz presente na ocasião. Nenhum dos acordos firmados, que ainda abarcaram temas como cooperação ambiental e luta contra o narcotráfico, foi assinado pelo secretário de Relaciones Exteriores do México, Fernando Solana. As Secretarias de Fazenda e Crédito Público, Agricultura e Recursos Hidráulicos e Comércio e Fomento Industrial, contudo, se fizeram presentes na figura de seus secretários (El Informador, 16/03/90).

A aproximação dos vizinhos do norte fazia parte de estratégia mais ampla de inserção internacional do México, deixando para trás um passado protecionista e nacional-desenvolvimentista e baseando-se na abertura comercial, na assinatura de acordos de livre-comércio e no rechaço à participação de blocos de mercado comum. A partir dessa nova orientação, Salinas sugere ao Senado a organização de uma consulta nacional acerca das relações comerciais do México. Durante pouco mais de um mês, de 18 de abril a 21 de maio de 1990, realiza-se então na casa legislativa o Fórum Nacional de Consulta sobre as Relaciones Comerciales do México com o Mundo, que contou com a participação de 286 expositores, entre políticos, empresários, intelectuais, jornalistas e trabalhadores (El Informador, 23/05/1990). Em discurso pronunciado por Salinas aos senadores, ao comemorar a abertura do Fórum pelo Senado, as premissas sobre as quais tais relações devem ser discutidas ficam claras:

La independencia de la nación no se garantiza edificando muros reales o imaginarios ni refugiándose en actitudes o estrategias que, válidas en su momento, resultan inoperantes en el umbral del próximo milenio. (...) Firme en los principios, la apertura y la cooperación internacional no menguan la soberanía ni disminuyen nuestra identidad nacional. (...) No se comprometerá jamás la soberanía de la nación ni su propiedad exclusiva sobre los recursos naturales de México. Por eso, no aspiramos a ser parte de mercado común alguno (Gortari, C., Junho 1990)

Embora tal medida pretendesse emprestar um verniz de legitimação social e política ao processo de abertura, é seguro dizer que suas diretrizes já estavam bem consolidadas antes mesmo da realização do Fórum encomendado por Salinas. Dos 64 senadores da 54^a Legislatura do Senado,

60 pertenciam ao PRI, partido do presidente. Os pontos de contato entre a exposição ao Fórum do Secretário de Comércio e Fomento Industrial, Jaime Serra Puche, realizada no dia de abertura do evento, e o informe final da comissão organizadora do Senado responsável pelo mesmo são evidentes, sendo bom exemplo a introdução feita à rubrica dedicada à América do Norte nos dois documentos:

Dada nuestra cercanía geográfica y la intensidad de nuestra relación económica, los nexos comerciales con Canadá y, particularmente, con Estados Unidos tienen una importancia especial. (Puche, J., Junho 1990).

Las relaciones comerciales de México con Canadá y Estados Unidos tienen una importancia especial, derivada de la cercanía geográfica y la intensidad de la relación económica. (Foro Nacional de Consulta, Junho 1990).

As conclusões também não diferem em seus pontos fundamentais. Serra Puche recomenda a assinatura de um acordo comercial com os Estados Unidos, o fortalecimento dos fluxos comerciais e de investimento com o Canadá - sem abordar um eventual acordo de livre-comércio - e o rechaço à ideia do estabelecimento de um mercado comum. O informe do Senado assina embaixo das três sugestões. Enquanto o secretário fala em "acesso permanente e estável para as exportações mexicanas", o Senado defende um acordo com justificativa na "estabilidade nas relações comerciais". Serra Puche sugere "o intercâmbio de bens sem barreiras" e o Senado "o abandono de políticas protecionistas e seus instrumentos (barreiras tarifárias e não-tarifárias)". Puche afirma que o México deveria realizar a aproximação "sem formar um mercado comum e sem ceder a soberania", com o que o Senado concorda, afirmando que um acordo de livre-comércio, "ao contrário de um mercado comum, preservaria a soberania política e econômica do país" (Puche, J., Junho 1990).

Mais extenso, o informe final do Senado mexicano acaba, é verdade, extrapolando as sugestões de Serra Puche, defendendo, por exemplo, a importância da constituição de um mecanismo de solução de controvérsias em um eventual acordo - o que acabou acontecendo - e a inclusão do livre fluxo de mão-de-obra no texto do mesmo - o que acabou não ocorrendo (Foro Nacional de Consulta, Junho 1990). Além disso, aborda-se ali tema que não aparece nos pronunciamentos de Salinas e Serra Puche ao Senado, qual seja a participação dos setores produtivos no processo negociador:

Es necesario que en las negociaciones de un acuerdo de esta naturaleza se integre un comité asesor formado por representantes de los sectores productivos, cuya experiencia y opinión resultan indispensables (Foro Nacional de Consulta, Junho 1990).

Ao final do Fórum, em maio de 1990, Salinas endossa suas conclusões fundamentais:

Reitero su conclusión: Comercio libre con Estados Unidos y Canadá, pero no un mercado común como lo muestra la Europa de hoy. Esta no es una vía compatible con los objetivos nacionales y soberanía que siempre defenderemos (Gortari, C., in El Informador, 23/05/1990).

Elas seriam levadas, alguns dias depois, pelo presidente Salinas ao seu homólogo americano, George Bush, durante a visita oficial do mexicano aos Estados Unidos. Internamente, o governo passa a articular a estrutura de apoio às negociações, com o foco em uma representação centralizada dos setores produtivos interessados no comércio exterior.

Quando o governo mexicano convidou a iniciativa privada para atuar como conselheira nas negociações do NAFTA, a COECE, a partir, mas independentemente do CCE, passa a se estruturar de maneira peculiar. Enquanto o CCE é composta pelas câmaras e associações empresariais mexicanas atuando como verdadeiros coletivos, a cúpula executiva da COECE foi estruturada em torno de oito indivíduos pertencentes a diferentes setores da economia: indústria, agricultura, comércio, bancário, seguros e finanças (Milor, V., Biddle, J., Riquelme, J., e Stone, A., 1999). Tais executivos não representavam formalmente seus setores ou câmaras, mas sim eram identificados como membros independentes e “eficientes” em suas respectivas áreas de atuação. A CCE, contudo, continuava tendo influência sobre a COECE, na medida em que esta era governada por comitê de representantes de dez confederações e associações especialmente influentes na CCE: Concamin (Confederações das Câmaras de Indústria), AMIB (Associação Mexicana da Indústria de Segurança), CMHN (Conselho Mexicano de Empresários), AMIS (Associação Mexicana de Instituições Seguradoras), CNA (Conselho Nacional de Agricultura), Concanaco (Confederação Nacional das Câmaras de Comércio), Coparmex (Confederação de Empregadores da República Mexicana), ABM (Associação dos Banqueiros Mexicanos), Canaco-Mex, e CEMAI (o braço de relações exteriores da CCE) (Milor, V., Biddle, J., Riquelme, J. e Stone, A., 1999).

Até então, diversos organismos de representação dos setores produtivos formulavam diferentes políticas a respeito do assunto. O Consejo Nacional de Comercio Exterior (CONACEX),

comandado por Jorge García Fernández, por exemplo, uma das mais importantes dessas organizações e que acabaria mostrando-se irrelevante no andamento das negociações, - embora tenha continuado a organizar eventos e seminários informativos durante e após as conversas sobre o Acordo - apoiava a realização dos tratados de livre comércio com os vizinhos do norte, mas queria incluir temas como livre circulação de mão-de-obra e regras de origem brandas nos termos do acordo (El Informador, 07/06/1990). A COECE, ao coordenar ações e evitar duplicidade ou conflitos na formulação das demandas do empresariado, passa a atuar como interlocutora privilegiada, e quase exclusiva, da classe no governo.

Fundada no dia 4 de junho de 1990, - embora viesse a ser formalmente criada apenas em setembro, após o aceite formal dos EUA à proposta mexicana de um tratado de comércio bilateral - a COECE começa sua atuação antes do início das negociações formais para o NAFTA encomendando mais de 200 estudos setoriais buscando identificar os efeitos da adoção do NAFTA nas indústrias mexicanas. Tais estudos iriam compor, posteriormente, as linhas-mestras de atuação dos negociadores do país em torno do acordo, buscando estabelecer onde seria importante buscar concessões de seus parceiros canadenses e americanos, onde o México poderia ceder em suas posições e a infraestrutura e pré-requisitos necessários ao país para que suas indústrias fossem competitivas dentro do novo arranjo (Ceva, K., 1998). Mais importante, os estudos permitiram ao governo estabelecer posições unitárias de negociação para cada um dos setores da economia mexicana. No caminho inverso, a COECE também realizou 355 seminários voltados ao empresariado de diversas regiões do México antes do início das negociações formais do NAFTA, com o objetivo de informar os objetivos mexicanos com o tratado e solicitar a colaboração do setor privado para a sua consecução (Vega, C., 1997), além de 400 encontros entre representantes do empresariado e da SECOFI. A partir dos relatórios também se consolidou a própria estrutura interna da COECE, com representações de 114 subsetores da economia mexicana (Ceva, K., 1998).

Entre março de 1990 e março de 1992, determinantes para a definição das posições que seriam adotados pelos negociadores mexicanos frente aos outros Estados-partes do NAFTA, Puga (1994) relata:

(...) various groups of representatives of business and government negotiators had 1,333 meetings, roughly a dozen a week.

Havia, contudo, certo receio em meio ao setor empresarial de que o governo agisse unilateralmente durante as negociações (Ceva, K., 1998). A partir das posições estabelecidas, a política de acompanhamento das negociações adotada pelo empresariado e respaldada pelo Executivo (El Informador, 25/05/91) consistia na prática denominada *cuarto de junto*, ou, literalmente, “quarto ao lado”. Por meio do *cuarto de junto*, representantes da indústria escolhidos por suas câmaras setoriais acompanhavam pessoalmente o andamento das negociações em quartos adjuntos àqueles onde elas se desenvolviam, seja em Washington ou na Cidade do México. O número total de empresários participantes dos *cuartos* variava, chegando ao máximo de 250 empresários presentes ao acompanhamento de uma reunião plenária em Dallas, em fevereiro de 1992 (Vega, C., 1997). O papel da COECE, nesse estágio, era o de mediar os interesses dos representantes setoriais junto aos burocratas que conduziam as negociações. A dimensão da importância do órgão no processo negociador é exemplificada em entrevista concedida por representante do governo mexicano encarregado das negociações das regras de origem a Milor, Biddle, Riquelme e Stone, 1999:

“I never gave away anything without checking it with the relevant industry representative” (i.e., through the mediation of COECE).

Curioso notar que a organização da COECE precede não apenas o início formal das negociações, mas mesmo o anúncio da intenção de buscar um acordo de livre comércio. Este viria apenas no dia 11 de junho, quando do encontro presidencial entre Salinas e Bush, durante o qual o comércio foi o grande tema. Além do anúncio do início das negociações informais, ficou acordado que o secretário da SECOFI, Jaime Serra Puche, e a Representante Comercial americana, Carla Hills, comesçassem as consultas e trabalhos preparatórios do processo de negociação (Revista de Comercio Exterior, Setembro 1992), que deveria ser iniciado até dezembro de 1990 (El Informador, 13/06/1990). O prazo, cumprido com folga, já que as negociações foram iniciadas em setembro, justificava-se, segundo Salinas, pela necessidade de realização de uma consulta política mais ampla nos Estados Unidos, a exemplo da realizada no Senado mexicano:

Nosotros ya lo hicimos con la consulta que coordinó el Senado. Fue una consulta amplísima, con participantes de todos los partidos y de la Academia. Algo similar quieren hacer ellos, un diálogo preparatorio con los miembros del Congreso y grupos interesados para que estén mejor informados de lo que esto significa (Gortari, C., in El Informador, 13/06/1990).

Menos de dois meses depois, contudo, no dia 8 de agosto de 1990, após reunião realizada durante a 8ª Reunião Binacional México-Estados Unidos, em Washington, Carla Hills e Jaime Serra Puche emitem comunicado conjunto recomendando aos presidentes do México e dos Estados Unidos o início formal das negociações do acordo (Revista de Comercio Exterior, Setembro 1992). Emitida seis dias após o início da Guerra do Golfo, contudo, a recomendação foi ofuscada pelo tema que dominou o encontro bilateral: um acordo para aumentar a exportação de petróleo mexicano aos Estados Unidos, gesto carregado de simbolismo político e com negociações conduzidas diretamente pela Secretaria de Relaciones Exteriores (El Informador, 09/08/90). O petróleo e seus derivados, aliás, seriam tema central nas negociações entre México e Estados Unidos. Em diversas ocasiões, autoridades políticas de peso, como Salinas de Gortari (Revista de Comercio Exterior, Junho 1990) e Jaime Serra Puche (El Informador, 16/02/91; El Informador, 19/04/91) faziam questão de ressaltar que o produto não estaria na mesa de negociações de um eventual acordo de livre-comércio, mas representantes do setor privado chegaram a admitir uma pressão americana para a inclusão do mesmo nas negociações (El Informador, 11/02/91; El Informador, 26/02/91).

Mesmo sem o início de negociações formais e mesmo sem a sua própria criação formal, a COECE já começa, de maneira tímida, a atuar nesse período no sentido de articular as demandas dos setores produtivos. Juan Gallardo Thurlow, hoje um bilionário executivo do Grupo Santander e então o CEO de um grupo do ramo de embalagens (Bloomberg, 2019), já exercia a presidência de fato da organização, pedindo ao governo espaço para a iniciativa privada nas negociações e aos empresários a organização de pacotes de propostas para orientar as mesmas (El Informador, 29/08/90).

No começo de setembro de 1990, antecipando a concordância formal do início das negociações entre México e Estados Unidos, que se daria no dia 7, o governo mexicano anunciou como se daria a organização interna dos organismos negociadores. No dia 5 de setembro, foi anunciada a criação de um Escritório de Negociações do TLC dentro do organograma da SECOFI, a ser comandado pelo Chefe de Negociações, Herminio Blanco Mendoza, um economista que trabalhava no setor público mexicano desde 1985, antes como membro de um Conselho Assessor da Presidência e posteriormente como funcionário da SECOFI. Em 1994, após a entrada em vigor

do NAFTA, Mendoza assumiria a secretaria como titular, ficando no cargo até 2000, quando se transferiu para o setor privado. Além disso, o governo também criou uma Comissão Intersecretarial do TLC, a ser presidida pela SECOFI e integrada pelas secretarias de Relações Exteriores, Fazenda e Crédito Público, Planejamento, Trabalho e Previdência Social, pelo Banco do México e pela Presidência da República (Revista Comercio Exterior, Setembro 1992). A partir daí, ficava oficializado que o comando diretivo das negociações em torno do NAFTA ficaria concentrado na SECOFI, com a Secretaria de Relações Exteriores ocupando uma posição de mero aconselhamento e representação de ocasionais interesses. Tal determinação ajudou a dirimir o ceticismo de certos setores do empresariado ainda nutriam em relação a um hermetismo do governo na condução das negociações (Vega, C., 1997)

Na mesma ocasião, Salinas cria também um Conselho Assessor do TLC, a ser ocupado por representantes dos setores acadêmico, agropecuário, empresarial, trabalhista e público. A criação do Conselho chamou mais atenção do que a do Escritório de Negociações ou a da COECE, formalizada no mesmo dia (El Informador, 06/09/90), embora sua atuação ao longo das negociações tenha sido secundária em relação a esta última. Seus 24 integrantes, que podem ser conferidos no Anexo 1, incluíam seis acadêmicos, três representantes do setor agropecuário, nove representantes do setor empresarial, três representantes de sindicatos e três representantes do setor público, a um dos quais cabia a presidência do Conselho, na pessoa do Secretário da SECOFI. Metade do Conselho, portanto, também encontrava representação na COECE (setores agropecuário e empresarial), que tinha seu presidente, Juan Gallardo Thurlow, também como membro. O Conselho Mexicano de Homens de Negócios, uma das organizações mais fortes dentro da CCE, contava com cinco representantes. Jaime Serra Puche, Herminio Blanco Mendoza e Jaime Zabudovsky Kuper, o coordenador do escritório de negociações do TLC, eram os representantes governamentais dentro da organização. A estrutura organizacional da COECE, que, como vimos, já vinha atuando na formulação de estratégias de negociação, também foi formalizada nesse dia, e pode ser conferida no Anexo 2, que traz a relação dos 114 membros da Coordenadoria, divididos por setor.

No dia 7 de setembro, o embaixador mexicano nos Estados Unidos, Gustavo Petricioli, anuncia que Salinas havia enviado, na semana anterior, uma carta oficial solicitando ao governo

americano que se comesçassem as conversas formais para conclusão de um tratado de livre comércio (El Informador, 08/09/90). Os Estados Unidos responderam positivamente ao governo mexicano, embora seja importante notar que as conversas oficiais tenham começado, de fato, apenas em junho do ano seguinte, confirmando previsão feita por Petricioli na ocasião: "Tal vez a mediados del año que viene podamos iniciar las pláticas formales" (Petricioli, G., *in* El Informador, 08/09/90). A carta, ao lado de outros fatos já lembrados, como a visita de Salinas a Washington, é representativa de como o governo mexicano toma a frente para a iniciativa da consecução do NAFTA, ainda que o Tratado também se coadunasse com a inserção internacional planejada pelo governo Bush, que havia lançado em junho a Iniciativa para as Américas, que tinha na liberalização do comércio no hemisfério um de seus três pilares, ao lado da promoção de investimentos e da redução da dívida.

No dia 23 de setembro de 1990, Bush solicita ao Comitê de Meios e Procedimentos do Congresso americano autorização formal para realizar as negociações do Tratado segundo o procedimento conhecido como *fast track* (Revista de Comercio Exterior, Setembro, 1992)¹. A autorização do Congresso só viria em maio do ano seguinte (El Informador, 25/05/91) e, ainda assim, sob duros avisos do líder da maioria na Câmara, o deputado democrata por Missouri, Richard Gephardt, um dos mais vocais críticos do NAFTA (El Informador, 28/05/91).

Ao longo de todo o processo negociador, os Estados Unidos são o foco prioritário de atenções do setor privado. A essa altura - último trimestre de 1990 e primeiro trimestre de 1991 -, o Canadá ainda não havia entrado nas negociações e a perspectiva mais próxima era a de um acordo de livre-comércio entre México e Estados Unidos. Para o empresariado, além de atrair oportunidades e dinamizar a economia mexicana, o acordo entre os dois países era uma maneira de combater o que muitos enxergavam como um exagerado protecionismo americano. Certos setores, como a indústria do cimento, alvo alguns anos antes de medidas unilaterais americanas que acusavam o setor produtivo mexicano de realização de dumping, faziam de suas grandes bandeiras o reconhecimento do México pelos Estados Unidos como uma nação em vias de desenvolvimento

¹ A autoridade *fast track* é uma concessão de poder do Congresso ao Presidente americano para negociar acordos de comércio com outros países. Nela, membros do Congresso não podem propor emendas aos acordos, cabendo apenas um voto positivo ou negativo. Em procedimentos normais, por exemplo, cada mudança tributária prevista pelo acordo precisaria ser aprovada pelo Congresso. O texto do NAFTA previa alterações em 11 mil tarifas (Hastedt, G. Encyclopedia of American Foreign Policy, 2014)

e a necessidade de combate a práticas desleais de comércio supostamente realizadas pelos americanos, como a imposição de subsídios à sua própria indústria e de barreiras não-alfandegárias aos produtos mexicanos. Uma das vozes mais ativas na COECE acerca dessas duas demandas específicas foi Rodolfo Cruz Miramontes, coordenador geral do setor industrial da organização (El Informador, 24/10/90). Muitas vezes, demandas mais críticas ao governo mexicano e combativas aos interesses americanos eram externadas por representantes setoriais dentro da COECE, cabendo à presidência da organização um papel mais conciliador e alinhado à atuação do governo.

Fora da COECE, outros organismos de representação de interesses de comércio exterior, como o outrora poderoso Consejo Nacional de Comercio Exterior (CONACEX), de certa forma se retiram de cena para, voluntariamente, abrir espaço a uma centralização de competências nas mãos da COECE. O discurso de despedida da presidência do CONACEX de Jorge García Fernandez, o único líder empresarial a defender "os princípios da Revolução" (El Informador, 07/06/90) como orientadores da conclusão do Tratado, é claro ao reconhecer a primazia da COECE na condução dos interesses do empresariado mexicano e o próprio papel coadjuvante que outras organizações de comércio exterior, muitas vezes mais enérgicas na verbalização de seus interesses, passariam a ter no processo negociador:

Apoyemos a través del Consejo de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE) los esfuerzos para buscar fortalezas abriendo racionalmente las fronteras, pero continuemos exigiendo reciprocidad. El acuerdo de libre comercio debe iniciarse sobre bases equitativas y justas para el despegue de una relación armoniosa. No podemos aceptar que se tomen como punto de partida aranceles que bajo procesos de dudosa justicia, han sido impuestos a algunos productos mexicanos (Fernandez, J., in El Informador, 10/11/90).

Juan Gallardo Thurlow, presidente e porta-voz oficial da COECE, por sua vez, atua muito mais como um fiador do acordo e organizador do processo negociador junto ao meio empresarial. Através da COECE, estabelece o dia 31 de janeiro de 1991 como prazo máximo para que os setores produtivos entreguem relatórios sobre condições e possibilidades de competitividade, nos quais devem ser sugeridos prazos de liberalização para cada setor (El Informador, 23/11/1990). A divisão setorial da negociação é exigência primordial da CCE. A crença de que os prazos de abertura de cada setor devem ser diferenciados entre si advém de uma consciência de que a abertura comercial será prejudicial para diversos ramos da economia mexicana (El Informador, 07/03/91).

A coesão entre COECE e Governo, que seria notável ao longo do processo negociador, a partir da aproximação cada vez maior entre representantes públicos e privados durante as reuniões de negociação e os *cuartos de junto*, ainda sofria alguns pequenos abalos a esta altura. Em dezembro de 1990 é realizada talvez a mais dura declaração de um membro da COECE sobre o relacionamento com o governo - outras demandas críticas ao longo do processo sempre tiveram como alvo preferencial os setores produtivos americanos, como veremos ao longo do capítulo. Foi no começo do mês que Román Vidal Tamayo, coordenador de comércio exterior da COECE, queixou-se da falta de posições claras do governo acerca da negociação (El Informador, 01/12/90).

Esta posición [exigência de informações sobre estratégia do Governo] la hemos manifestado en todas las reuniones con la representación gubernamental, quienes no quieren dar a conocer su estrategia, argumentando que con ello se debilitaría su poder de negociación frente a los estadounidenses (Tamayo, R., in El Informador, 01/12/90).

Havia uma visão, dentro do mundo empresarial, de que caberia à COECE uma espécie de tutela sobre a atuação do grupo negociador do governo, como fica claro em relatório emitido pelo Centro Empresarial de Jalisco (COPARMEX), em fevereiro de 1991:

La COECE debe exigir un diálogo permanente con el grupo negociador designado por el sector oficial, el cual tiene la consigna de implementar el TLC con Estados Unidos pero no tiene la sensibilidad ni la experiencia que dan la creación y operación de las empresas. A su vez, la COECE debe asegurar el diálogo y comunicación permanente con la base empresarial, o de lo contrario, correrá el riesgo de no ser un válido interlocutor con el sector oficial. (El Informador, 05/02/91).

No dia 6 de fevereiro de 1991, em entrevista coletiva convocada para prestar contas sobre a situação da Guerra do Golfo, o presidente americano George Bush anuncia que o Canadá se juntaria às negociações entre Estados Unidos e México para a assinatura de um tratado de livre comércio entre os três países (El Informador, 06/02/91). Para o presidente americano, o NAFTA seria um primeiro passo para a consecução de uma área de livre comércio hemisférica, plano pluripartidário que seria retomada com a proposta americana para o estabelecimento da Área de Livre Comércio das Américas, em 1994, já sob a presidência do democrata Bill Clinton.

Em março de 1991, durante a abertura do Fórum Permanente de Informação, Opinião e Diálogo sobre as Negociações do TLC entre México, Estados Unidos e Canadá, o secretário da SECOFI Jaime Serra Puche, falando a membros do Congresso e representantes do setor produtivo, elencou as características que o governo mexicano buscava no Tratado: liberação do comércio de

bens, serviços e fluxos de investimento; compatibilização com o GATT; não imposição de barreiras adicionais a terceiros; eliminação das tarifas entre os países signatários; existência de regras de origem para evitar triangulações na comercialização; fim do uso de subsídios que distorcem o comércio exterior e instauração de mecanismo específico para a resolução de controvérsias (El Informador, 02/03/91).

Antes disso, em preparação para a realização da Primeira Reunião Ministerial dos três países, que seria realizada no Canadá, em junho, os setores continuavam se movimentando para entregar os relatórios exigidos pela COECE. Eles, então, são enviados para um escritório da SECOFI com 100 funcionários, dedicado ao estudo da negociação do Tratado:

Vamos adelantados, la agenda no está completamente integrada todavía, pero ya tenemos un adelanto muy substantivo por lo que se refiere a todas las monografías y la primera versión de los cuestionarios previamente enviados, todo lo cual está procesándose en la oficina de negociaciones. La agenda incorporará los intereses de todos los sectores productivos del país (Puche, J., in El Informador, 07/03/91).

Negociações de autoridades e empresários mexicanos com autoridades e empresários americanos também seguem a todo vapor. Na Câmara de Comércio México-Estados Unidos, Jacobo Zaidenweber, presidente da instituição, defende uma ampla e irrestrita derrubada das barreiras protecionistas tributárias e não-tributárias entre os dois países (El Informador, 13/03/91). Perante a Comissão de Comércio Internacional dos Estados Unidos, uma agência ligada ao Executivo federal, Serra Puche afirma que os estudos setoriais realizados pelos empresários mexicanos foi concluído, e que o México encontrava-se pronto para iniciar as negociações oficiais (El Informador, 21/03/91). Importante notar que os 401 estudos setoriais e temáticos entregues (Vega, C., 1997) foram concluídos cerca de três meses antes do que os trabalhos reunidos no Fórum Permanente de Informação, Opinião e Diálogo sobre as Negociações do TLC, organizado pelo Senado e que entregaria seu relatório ao secretário, em junho de 1991, após o início oficial das negociações, com 256 trabalhos de partidos políticos, organizações trabalhistas e campesinas, instituições culturais e educativas, organizações sociais e pessoas físicas interessadas no Acordo. Dentre os trabalhos, 81% manifestavam-se a favor do NAFTA, com 7% contra e 12% em apoio condicionado (Revista de Comercio Exterior, Setembro, 1992).

Internamente, contudo, ainda havia receio. Guillermo Güemes, diretor-executivo da COECE, confessa em palestra realizada no Instituto Mexicano de Executivos de Finanças que uma grande preocupação do setor privado no país é a falta de experiência mexicana em barreiras não-alfandegárias., como a restrição de compra de artigos importados por órgãos do governo americano (El Informador, 10/04/91). Dias depois, chega a afirmar que o acordo não deveria ser assinado caso apresentasse termos insatisfatórios ao setor produtivo (El Informador, 19/04/91). Subsídios americanos deveriam ser apontados claramente no texto do Tratado, assim como salvaguardas para melhorar o acesso de produtos mexicanos ao mercado do país vizinho (El Informador, 21/03/91). Outras preocupações também diziam respeito à oposição americana de sindicatos, grupos ambientalistas e de defesa dos direitos humanos ao Acordo, bem como o receio de que o texto do Tratado fosse aprovado como um acordo executivo, e não pelo Congresso americano (El Informador, 27/03/91).

Outros setores produtivos mexicanos atrelavam a competitividade de suas indústrias a modificações legislativas no país, fazendo ameaças de não participar das negociações caso aquelas não fossem realizadas. No meio rural, por exemplo, Eduardo Bours, representante do setor agropecuário na COECE, assinalava a necessidade de uma modificação da legislação agrária dos *ejidos* sendo defendida a todo momento como premissa para o setor produtivo agropecuário aceitar as negociações de um acordo de livre-comércio (El Informador, 13/04/91), também eram causa para preocupação. A decisão posterior de Salinas de Gortari de permitir a privatização desse tipo de terra comunal, em 1992, foi uma das motivadoras diretas do conflito de Chiapas, que teve seu auge no levante zapatista de 1994. No setor alimentício, porta-vozes empresariais que não eram membros da COECE pediam por reformas burocráticas no registro de alimentos na Secretaria da Saúde (El Informador, 02/05/91).

Apesar das ressalvas e preocupações, contudo, o governo manteve-se próximo e alinhado com a cúpula empresarial representada por Juan Gallardo Thurlow e Rolando Vega, então o presidente do CCE. Durante sessão realizada no Congresso mexicano, o secretário Serra Puche é acompanhado pelos dois líderes empresariais durante uma audiência de quase quatro horas. Lá, o político afirma que "não mostraria as cartas do México" aos parlamentares antes do início das negociações, alegando o perigo de possível vazamento de dados críticos para os governos

americano e canadense. Ao mesmo tempo, contudo, assegura que os setores produtivos estavam intervindo na elaboração da estratégia mexicana de negociação (El Informador, 27/04/91). A audiência deixa transparecer a maior proximidade dos empresários em relação aos políticos quanto aos detalhes da negociação. Durante ela, Thurlow atua como verdadeiro porta-voz do governo Salinas perante uma maioria parlamentar pertencente ao próprio partido do presidente, ao afirmar que "o governo mexicano endereça uma política econômica clara e de mudanças estruturais de fundo, que permitiram impulsionar as atividades produtivas e com elas o crescimento nacional e o melhoramento do nível de vida da população" (Thurlow, J., *in* El Informador, 27/04/91).

3.2. A NEGOCIAÇÃO

No dia 12 de junho de 1991, o processo de negociação do NAFTA foi iniciado oficialmente, em Toronto, na primeira das cinco Reuniões Ministeriais entre os três países, representados por Jaime Serra Puche (México), Carla Hills (Estados Unidos) e Michael Wilson (Canadá). O resultado do encontro foi traduzido na celebração de seis acordos que visavam organizar o cronograma e o processos negociador: 1) Estabelecimento de seis grandes áreas de negociação: acesso a mercados, regras de comércio, serviços, investimentos, propriedade intelectual e solução de controvérsias; 2) Estabelecimento de dezessete grupos de trabalho, a serem elencados no parágrafo seguinte; 3) Convocação de reuniões dos grupos de trabalho durante julho de 1991 para troca de informações e definição dos pontos básicos de discussão; 4) Organização das primeiras reuniões plenárias dos chefes de negociação nos meses de julho e agosto, para definição das diretrizes que seriam dadas aos grupos de trabalho, revisão dos informes do andamento dos grupos e fornecimento de instruções às equipes negociadoras; 5) Celebração da Segunda Reunião Ministerial, entre os dias 18 e 20 de agosto, em Seattle, para avaliação dos informes dos grupos e estabelecimento de novas linhas de trabalho; e 6) Programação da Terceira Reunião Ministerial para a segunda quinzena de outubro de 1991, no México (Revista Comercio Exterior, Setembro, 1992). Com duração de quatro horas, a Reunião foi seguida de uma entrevista coletiva com os três ministros, que se negaram a dar previsões sobre a duração das negociações. Alguns desacordos também transpareceram durante a coletiva. Enquanto Hills afirmou que não houve conversas para a exclusão de nenhum tema das negociações, Puche afirmou que a equipe mexicana havia sido clara quanto à proibição constitucional referente à exploração do petróleo, e que isso havia sido acordado entre as partes.

Ademais, Hills adiantou que os Estados Unidos desejavam elevar de 50% para 60% a composição local de automóveis para que estes fossem contemplados com a isenção de tarifas (El Informador, 13/06/91).

Pode-se dizer então que, a partir daí, as negociações de direito para a composição do NAFTA tiveram seu início, estruturando-se em cinco níveis. O primeiro, interno, dizia respeito às negociações internas dos países, mormente a articulação de posições negociadoras com atores privados. O segundo, constituía-se nos dezessete grupos de trabalho, integrados por negociadores oficiais dos três países e assim classificados: i) tarifas e barreiras não-tarifárias; ii) regras de origem; iii) compras do governo; iv) agricultura; v) automotivos; vi) outros setores industriais; vii) salvaguardas, subsídios e leis contra práticas desleais de comércio; ix) padronização; x) princípios gerais para a negociação de serviços; xi) serviços financeiros; xii) serviços de seguros; xiii) transporte terrestre; xiv) telecomunicações; xv) outros serviços; xvi) investimentos; xvii) propriedade intelectual; e xviii) solução de controvérsias (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1991). Cada um desses grupos contava com uma representação espelhada dentro da COECE, com dois ou três coordenadores gerais da organização e dois ou três coordenadores de grupo dos 170 setores da Coordenadoria, que acompanhavam as reuniões dos mesmos por meio da prática do *cuarto de junto* (Alba, C. e Vega, G., 2002). O terceiro nível era o das reuniões realizadas entre os chefes das equipes negociadoras, Herminio Blanco Mendoza, do México, John Weeks, do Canadá e Julius Katz, dos Estados Unidos. O quarto era o realizado nas reuniões ministeriais, já com autoridade para concluir acordos e discutir questões que não encontravam consenso nos níveis mais baixos. Por fim, o quinto e último nível referia-se aos encontros entre Chefes de Estado, responsáveis por assinaturas, oficialização e resolução política de temas inconclusos nos níveis inferiores. Após a assinatura do NAFTA pode-se falar ainda em um sexto nível de negociações, que envolvia a aprovação do acordo nos Legislativos dos países. Para o caso mexicano, contudo, tal nível praticamente inexistiu.

O estabelecimento de grupos de trabalho temáticos, e não setoriais - com a exceção da criação de mesas para alguns setores específicos, como automobilístico e telecomunicações, por exemplo -, desagradou parte do setor privado reunida ao redor da COECE (Vega, C., 1997). A preparação do empresariado para as negociações havia se organizado por meio de estudos setoriais

e havia a percepção de que o governo não havia consultado adequadamente o setor ao aceitar a mudança no desenho das negociações. O governo respondeu a essas preocupações criando grupos assessores para cada uma das mesas negociadoras, orientando essas equipes a consultarem cada um dos setores produtivos envolvidos nos temas negociados nas mesas, comprometendo-se a SECOFI a não negociar nada sem consulta prévia aos empresários.

A primeira rodada de negociações entre os grupos de trabalho, realizada antes da primeira plenária entre os chefes negociadores, nos dias 8 e 9 de julho de 1991, foi realizada durante seis dias, dois deles em cada país, e tratou primordialmente de temas técnicos, concentrando-se na troca de informações e definições de logísticas futuras para as reuniões. Da parte da COECE, a principal preocupação externada foi com a competitividade das empresas de transporte rodoviário de carga, uma vez que a frota mexicana seria muito velha se comparada à americana (El Informador, 04/07/91).

Após a primeira reunião das negociações plenárias, reunindo os chefes das equipes de negociação e realizadas em Washington, entre os dias 8 e 9 de julho, a SECOFI emitiu um Informe sobre o andamento das negociações, divulgando ao público as composições do Conselho Assessor do TLC e da COECE, os acordos realizados na Primeira Reunião Ministerial e já descritos anteriormente, um cronograma dos próximos passos da negociação oficial e, mais importante, uma lista com seis demandas exigidas pelo México e quatro princípios gerais de negociação.

As demandas apresentadas pela SECOFI dividiam-se em: 1) Compatibilidade do TLC com os acordos realizados no âmbito do GATT; 2) Eliminação das tarifas com progressividade necessária e suficiente para evitar prejuízos e outorgar vantagens à indústria e comércio nacionais; 3) Eliminação das barreiras não-alfandegárias às exportações mexicanas; 4) Regras de origem para evitar a triangulação comercial; 5) Regras precisas para evitar o uso de subsídios distorcivos do comércio exterior e abuso da aplicação de legislação sobre práticas desleais de comércio; e 6) Estabelecimento de mecanismo transparente, efetivo e justo para a resolução de controvérsias (Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, 1991).

Outros princípios apresentados pelo governo mexicano podem ser divididos em: 1) Reafirmação de que a Constituição mexicana não seria objeto de negociação e reiteração enfática de que o TLC deveria se subordinar e ser congruente a ela; 2) Rechaço à entrada de indústrias poluidoras e proclamação da defesa irrestrita de seu patrimônio ecológico; 3) Negociação deve ser marcada pelo interesse do povo, e nunca por pressões do exterior; e 4) O Governo negociará o TLC para promover um maior e mais seguro acesso de seus produtos aos Estados Unidos e Canadá, para reduzir a vulnerabilidade de suas exportações frente a medidas unilaterais e discricionárias, para fortalecer e tornar mais competitivo o setor exportador e para criar empregos mais produtivos e melhor remunerados (Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, 1991).

A enumeração de tais demandas e princípios a serem defendidos pelos negociadores mexicanos é útil para nos debruçarmos sobre a coincidência de discurso e objetivos entre setor produtivo e governo no país. Analisaremos, um a um, os itens descritos nos parágrafos anteriores, em busca de similaridades nos discursos de empresários e governos ao longo do processo negociador.

Quanto à defesa de uma compatibilidade do Tratado com os acordos já negociados do GATT, tal demanda aparece no discurso do representante da indústria manufatureira da COECE, Rodolfo Cruz Miramontes, que afirma que justifica o reconhecimento do México como um país em vias de desenvolvimento justamente com base no Sistema Geral de Preferências do GATT (El Informador, 04/10/91). Ela se faz mais forte, contudo, no ramo da agricultura. Eduardo Bours, representante do setor agrícola na COECE, chega a dar preferência às negociações do GATT sobre o tema, para que elas posteriormente sejam incorporadas ao NAFTA, reconhecendo que o México poderia ser mais favorecido em uma negociação multilateral a respeito do assunto, graças à possibilidade da concessão de subsídios diretos aos produtores (El Informador, 15/01/92 e 07/08/92). Jorge Witker, assessor da Comissão Nacional de Suinocultura, também recomenda que o México espere as conclusões da Rodada Uruguai do GATT antes de comprometer-se no setor agrícola nas negociações do NAFTA (El Informador, 07/04/92). A demora na conclusão de dita Rodada e o protecionismo canadense em alguns setores agrícolas, contudo, fazem com que a COECE aceite comprometer sua posição inicial. A fim de destravar as negociações do TLC, ela aceita um tratado bilateral com os Estados Unidos, fora do NAFTA e do GATT, para a liberalização

do comércio de milho, feijão e oleaginosas, ainda que com um tempo de desgravação extenso, de 15 anos, o máximo permitido pelo texto final do NAFTA (El Informador, 12/05/92). Essa decisão representa uma derrota para os produtores desses setores dentro da COECE. O senador pelo Estado de Veracruz, Miguel Alemán, alinhado ao governo e membro proeminente da Comissão de Comércio do Senado, por exemplo, era claro ao afirmar que produtores de milho e feijão pediam para que seus setores não entrassem no acordo comercial, defendendo que o tema da agricultura deveria ser discutido apenas muito mais tardiamente: "*México no puede aceptar que nos invadan de maíz y frijol. (...) La idea es buscar que haya primero valor agregado y trabajo, después competencia*" (Alemán, M., in El Informador, 26/01/92). O setor produtivo também abdica da compatibilidade com o GATT no capítulo sobre regras de origem do NAFTA, que prevê exigibilidade de pelo menos 62,5% de componentes locais na composição de determinados produtos mexicanos, demanda bem mais exigente que a constante no GATT, que continha previsão de apenas 35% de componentes locais na mesma rubrica.

A coincidência entre governo e setor produtivo sobre a eliminação de tarifas e a importância de sua progressividade precede as próprias negociações do NAFTA, mas diferenças quanto aos prazos e grau de liberalização eram constantes entre os setores, assumindo a agropecuária uma postura muito menos propensa à abertura do que o setor secundário da economia. Em sua despedida do comando da CONACEX, entidade preterida no acompanhamento das negociações quando da criação da COECE, Jorge García Fernández expõe um sentimento difundido entre o empresariado do país, a existência de tarifas injustas impostas por americanos a determinadas exportações mexicanas (El Informador, 10/11/1990). No começo das conversas entre COECE e governo, a principal preocupação da organização era o atendimento à demanda de prazos mais extensos para o México na eliminação de suas tarifas, em comparação com os americanos (El Informador, 01/12/1990). Como vimos, tal exigência foi colocada como princípio norteador da ação dos grupos negociadores mexicanos. Eugenio Clariond Reyes, presidente da Câmara de Comércio México-EUA, coloca o estabelecimento dos prazos como o ponto fulcral das negociações, uma vez que o resultado final delas seria consenso entre os países: a eliminação completa das tarifas alfandegárias, restando apenas divergências quanto ao período em que tal desaparecimento ocorreria (El Informador, 13/03/91). Novamente, o setor agropecuário mostra-se um pouco dissonante da posição do governo. Ao longo das negociações sobre o tema das tarifas, a rubrica foi a que

encontrou mais dificuldade para o consenso entre os três países (El Informador, 22/02/92). Eduardo Bours, da COECE, afirma que setores da suinocultura, avicultura e criação de gado precisam de proteção através de “tarifas altas, degravações lentas e quotas” (El Informador, 04/08/91). O Conselho Nacional Agropecuário, em etapa mais avançada da negociação, chega a emitir nota pública oficial aos negociadores oficiais, solicitando que as condições de tempo de desgravamento sejam estabelecidas de modo a permitir a competitividade de certas atividades do setor. O tom alarmista e público contrasta com a discrição adotada pelos empresários na prática do *cuarto de junto* (El Informador, 05/03/92). Importante notar, contudo, que os negociadores respondem ao chamado. Em determinado momento, diante da recusa americana em aceitar prazos mais largos para setores como grãos, oleaginosas, açúcar e lácteos, a posição oficial mexicana passa a ser de que o assunto poderia ser resolvido apenas nos níveis ministerial ou de chefes de Estado (El Informador, 14/03/92). Mesmo assim, dentro da agropecuária encontram-se divergências. Abelardo Sánchez, representante do setor citricultor na COECE, por exemplo, exigia para o setor uma rápida e total liberalização das tarifas alfandegárias (El Informador, 13/02/92), no que não foram atendidos pelos negociadores mexicanos, que acabaram aceitando um prazo de desgravação de 15 anos para a atividade (El Informador, 26/07/92).

O tema das barreiras não-tarifárias às exportações mexicanas, por sua vez, também era exigência antiga e reclamação constante do empresariado mexicano, notadamente daquele ligado à agropecuária. A imposição de tributos compensatórios por parte dos americanos ao atum e cimento mexicanos, por exemplo, foi prática corriqueira antes e depois da assinatura do NAFTA e tema de diversas ações no Órgão de Solução de Controvérsias da OMC (El Informador, 25/08/94). Tais medidas eram enxergadas pelo empresariado como um excessivo protecionismo americanos ao seu mercado, e havia a crença de que o NAFTA poderia acabar com essas práticas (El Informador, 24/10/1990). Como citado anteriormente, uma das grandes preocupações do empresariado mexicano consistia na falta de experiência do país para o enfrentamento de tais barreiras. A negociação sobre o tema extrapolava até mesmo a mesa específica para a sua discussão nos grupos de trabalho, recaindo também sobre a de compras governamentais. A indústria eletrônica, por exemplo, enxergava como barreira não-tarifária o compromisso do governo americano de não consumir artigos eletrônicos importados (El Informador, 10/04/91). O setor agropecuário, por sua vez, via Eduardo Bours, chegou a exigir da equipe negociadora uma maior

ênfase nas barreiras sanitárias aos produtos mexicanos (El Informador, 04/08/91), mesma reclamação feita por Jorge Kondo, presidente da Confederação Nacional de Produtores de Hortaliças (El Informador, 28/08/92).

O compromisso mexicano de “inclusão de regras de origem para evitar a triangulação comercial”, contudo, é ponto fora da curva. O tema era considerado prioritário para os negociadores americanos, que temiam que o México torna-se terreno fértil para a instalação de indústrias asiáticas e europeias, em virtude de seu baixo custo de produção e comércio livre de barreiras tarifárias com os americanos. Entre o empresariado mexicano, contudo, o tema, previsivelmente, não era tão popular. Embora o setor primário da economia visse com bons olhos o estabelecimento de tais regras (El Informador, 04/08/91), o mesmo não pode ser dito sobre a cúpula da COECE. Em informe oficial da organização, durante um período especialmente difícil das negociações sobre regras de origem, logo após a oitava Reunião Plenária de Negociações, integrada pelos chefes negociadores, a COECE afirma que o motivo para a paralisação da mesa referente ao tema está na proposta americana para que funcionários do país importador sejam os responsáveis por identificar os cumprimentos das regras pelo país exportador (El Informador, 27/03/92). Para a COECE, que propunha outros métodos de cálculo na aferição do cumprimento das regras, como, por exemplo, a adoção de conceitos como o “*de mínimos*”, que prevê a isenção de uma pequena porcentagem de insumos de tais regras, a situação era crítica em setores como o de produtos químicos, subprodutos do leite, têxtil, telas para computadores e televisões, vítimas de posições muito rígidas por parte de americanos e canadenses (El Informador, 27/03/92). Importante notar que, até esse momento, a discussão não havia nem chegado às porcentagens de insumos locais exigidas, mas apenas ao seu método de cálculo, divergência aplacada por uma contraproposta americana realizada na Quinta Reunião Ministerial, e elogiada por Juan Gallardo Thurlow (El Informador, 22/04/92). A partir daí, as divergências concentraram-se sobre as porcentagens a incidirem sobre cada setor, com grande repercussão sobre o grupo de trabalho da mesa do setor automotivo, uma vez que os americanos exigiam valores entre 70% e 75% de componentes domésticos para que o produto fosse dispensado das tarifas (El Informador, 14/05/92, 02/06/92 e 28/07/92). Na reta final das negociações, exigências canadenses sobre regras de origem, motivadas por uma preocupação com uma eventual perda de mercado interno, também travavam um acordo no setor têxtil (El Informador, 26/07/92 e 30/07/92). Curioso notar no entanto que, logo após o fim das negociações oficiais ao do Tratado, a

COECE buscou demonstrar otimismo em relação ao resultado final das regras de origem no texto acordado, como deixaram claro Francisco Velázquez Osuna e outros empresários da organização ligados ao processo negociador (El Informador, 22/08/92), ainda que o país tenha sofrido óbvias derrotas em determinados setores. Pouco menos de um mês antes, César Flores, outro membro da COECE ligado à mesa de automotivos e presidente da Associação Mexicana da Indústria Automobilística, defendia abertamente que a exigência americana de 65% de conteúdo regional para o setor não seria aceita (El Informador, 27/07/92). O "meio termo" encontrado ficou em uma exigência de um mínimo de 62,5% de conteúdo regional. No GATT, a exigência não passava de 35%.

A menção a regras claras para o combate a subsídios distorcivos, por sua vez, atende a demanda antiga do empresariado mexicano, ao mesmo tempo em que confronta interesses bem estabelecidos na parte americana. Em agosto de 1990, Luis Cárcoba García, então presidente da CONCAMIN, o organismo representante dos interesses industriais por excelência, já avisava que o grande foco do setor privado nas negociações deveria ser o combate às medidas unilaterais americanas, como a suspensão da importação de cimento mexicano pelos Estados Unidos, anunciada semanas antes e vista como um subsídio disfarçado aos produtores americanos (El Informador, 29/08/1990). Guillermo Güemes, da COECE, cita especificamente o bloqueio do acesso de produtos como o atum ou o abacate mexicanos ao mercado americano como exemplos do que aconteceria caso as regras de subsídios não fossem esclarecidas claramente (El Informador, 21/03/1991). O tema de combate aos subsídios também aparecia no setor agropecuário, e os negociadores mexicanos afirmavam abertamente que suas contrapartes americanas e canadenses faziam uso muito maior de subsídios nesse ramo da economia do que o próprio México (El Informador, 25/07/91). O estudo entregue pelo setor suinocultor mexicano à COECE, por exemplo, fala abertamente em condicionar a eliminação de tarifas à eliminação "do efeito distorcivo dos elevados subsídios" existentes nos países vizinhos. A Comissão Nacional de Suinocultura ainda recomendava ao governo mexicano "*reservar el derecho de México a otorgar los subsidios y la protección que juzgue necesarios para el desarrollo de las actividades productivas*" (Comisión Nacional de Porcicultura, in El Informador, 07/04/92). Mesmo ramos competitivos do setor primário mexicano, como é o caso do citricultor, faziam questão de pleitear uma abertura ampla do mercado sob o argumento de que não recebiam subsídios do governo mexicano (El Informador,

13/02/92), muito embora um dos principais motivos da demanda do México em ser reconhecido por seus pares como um país em vias de desenvolvimento devia-se à possibilidade de continuar aplicando certos subsídios no campo (El Informador, 12/03/92). De maneira geral, embora os interesses fossem conflitantes dentro do setor agropecuário, a posição formalizada desse grupo, via CNA, exprimia-se no sentido de que era preferível manter os subsídios existentes nos três países do que perder aqueles que auxiliavam o setor produtivo mexicano (El Informador, 18/05/92). Tal posição foi, de certa maneira, adotada pelos negociadores mexicanos. Os termos adotados no texto do Tratado basearam-se na proposta Dunkel, que destravou a Rodada Uruguai rumo à formação da OMC, e que previa a manutenção de subsídios agrícolas diretamente aos produtores rurais, embora respeitando uma espécie de "teto" pré-estabelecido (El Informador, 07/08/92). A posição do empresariado mexicano quanto aos subsídios, portanto, de maneira alguma é uníssona em sua condenação. Embora o setor industrial considerasse certas barreiras não-tarifárias impostas pelos americanos como subsídios disfarçados, em formulação muito similar à apresentada pela delegação mexicana quando da Primeira Reunião Ministerial, o setor agropecuário considerava a existência de subsídios para todos os países preferível à inexistência absoluta dos mesmos.

O estabelecimento de um mecanismo formal de solução de controvérsias, por sua vez, é tema que pouco aparece no discurso do empresariado. Embora a COECE tenha designado um representante para acompanhar o grupo de trabalho que discute o tema, o secretário do Conselho Diretivo Nacional da Associação de Advogados de Empresas, Francisco Velázquez Osuna (El Informador, 22/08/92), e da demanda ter sido alvo de extensa negociação ao longo de todo o processo (El Informador, 12/05/92), o sistema de solução de controvérsias foi alvo primordialmente de preocupações jurídicas, e não econômicas no sentido estrito (El Informador, 13/09/92). Após o término das negociações, e com o NAFTA já em pleno vigor, a COECE chega a pressionar o governo mexicano a fazer uso de tal mecanismo em controvérsias com os americanos nos setores de transporte, abacate e tomate (El Informador, 05/04/96). De maneira geral, embora as medidas protecionistas e unilaterais americanas fossem preocupação recorrente entre o empresariado desde antes do início das negociações, ao longo das conversas o setor privado tratou o tema mais amplamente em mesas como a de barreiras não-tributárias e salvaguardas, subsídios e leis contra práticas desleais de comércio.

Ao longo dos meses de julho e agosto de 1991 foram realizadas duas reuniões plenárias, ou seja, com os chefes de negociação dos três países, em Washington e Oaxtepec, no México (Revista de Comercio Exterior, Setembro, 1992).

A Segunda Reunião Ministerial do processo negociador foi realizada nos dias 18, 19 e 20 de agosto de 1991 em Seattle, nos Estados Unidos. Entre os acordos firmados no encontro destacam-se o estabelecimento de uma data-base a partir da qual seriam negociadas as reduções tarifárias, qual seja o dia 12 de junho de 1991, dia do início das negociações oficiais (Revista Comercio Exterior, Setembro, 1992).

Entre as principais posições defendidas pelos negociadores mexicanos na ocasião, destacaremos algumas que foram também defendidas por líderes empresariais no período que compreendeu o intervalo entre a Primeira e a Segunda Reunião Ministerial, procedimento que será repetido em todos os intervalos entre reuniões. Ao fazê-lo, procuraremos demonstrar a sincronia entre os principais órgãos representativos do setor privado e a equipe negociadora da SECOFI.

Representante oficial da indústria têxtil na COECE e ex-presidente da Câmara de Comércio México-Estados Unidos, Jacobo Zaidenweber, que havia se manifestado anteriormente como favorável a uma abertura ampla, rápida e irrestrita do comércio entre os dois países, adota um discurso marcadamente menos liberal. Meses depois das declarações feitas na Câmara de Comércio, com as negociações já em andamento, o empresário viria a afirmar que o México deveria pleitear o reconhecimento de nação em desenvolvimento no Tratado, que lhe daria direito a prazos mais longos para a desgravação tributária e à manutenção de certos subsídios em áreas estratégicas de sua economia (El Informador, 22/07/91). Dois fatores podem explicar sua “mudança de opinião” que, de resto, passa a ser mais alinhada com aquela defendida pelos negociadores mexicanos durante a Segunda Reunião Ministerial. O primeiro a se considerar é o público ao qual Zaidenweber se dirige. Enquanto que no primeiro caso empresários americanos compunham boa parte da plateia, no segundo o empresário dirige-se a um meio noticioso local. O segundo é que, a partir do início das negociações oficiais, em junho de 1991, Zaidenweber passa a trabalhar diretamente com os ditos representantes, no esquema conhecido como *cuarto de junto*. A imposição da realidade do processo negociador e a proximidade com as demandas de setores que não necessariamente

estavam preparados para uma abertura tão radical fazem com que o empresário modere seu discurso. No ramo têxtil, as demandas apresentadas por Zaidenweber também acabam se traduzindo no posicionamento oficial dos negociadores mexicanos. Ao reclamar de atitudes protecionistas dos americanos no setor (El Informador, 22/07/91), o empresário antecipa a reclamação mexicana acerca do uso de quotas injustificadas às exportações têxteis mexicanas para o país (Revista de Comercio Exterior, Setembro, 1992).

Já Eduardo Bours, da CNA, afirma dias antes da Reunião que o setor agropecuário esperava uma maior ênfase do grupo negociador quanto às barreiras sanitárias e não-alfandegárias, respeitando e aceitando a discussão de eventuais salvaguardas (El Informador, 04/08/91), o que se reflete na demanda mexicana por uma atenção especial aos problemas decorrentes da existência de barreiras sanitárias injustificadas ou pouco transparentes e na declaração de respeito às salvaguardas em casos excepcionais, contanto que fossem transparentes e temporárias (Revista de Comercio Exterior, Setembro, 1992). Durante o encontro, foi acordado que o tema das disposições sanitárias sobre produtos agropecuários seria um dos pontos de discussão na mesa de normas.

Mas nenhum caso de coincidência entre posições é tão evidente quanto declaração dada por Juan Gallardo Thurlow, dias antes da Segunda Reunião Ministerial, ao negar que o México procuraria modificar sua Lei de Investimentos Estrangeiros (o que acabou acontecendo em dezembro de 1993):

Lo que se busca es la atracción de capitales de todo el mundo, y se haga (la inversión) de la manera más ágil posible (Thurlow, J., in El Informador, 27/07/91).

Uma das declarações da delegação mexicana foi justamente a de que o México buscaria manter, “*con apego estricto a las normas y procedimientos legales, su atractiva situación en el mercado internacional de capitales*” (Revista de Comercio Exterior, Setembro, 1992), referendada pelo secretário Jaime Serra Puche dias depois, em um pronunciamento ao Senado acerca dos resultados da Segunda Reunião, onde este repetiu a declaração *ipsis litteris* (El Informador, 28/08/91). Cumpre acrescentar que Thurlow foi o único empresário a acompanhar o Puche durante o giro de encontros que este realizou com uma série de governadores americanos (representando os Estados

da Califórnia, Maine, Louisiana, Maryland, Novo México, Arizona, Texas, Illinois e Washington), paralelos às negociações da Segunda Rodada Ministerial (El Informador, 22/08/91).

Após a realização de uma terceira reunião plenária em Ottawa, no Canadá, entre os dias 9 e 10 de outubro de 1991, realizou-se a Terceira Reunião Ministerial, em Zacatecas, no México, entre os dias 25 e 27 de outubro de 1991. Entre seus principais acordos, destaca-se a aprovação da busca por um modelo de integração para a indústria automobilística na América do Norte. O pilar da proposta mexicana para tal modelo, apresentada posteriormente, consistia na consulta ampla às diferentes etapas da cadeia produtiva do setor (Revista de Comercio Exterior, Setembro, 1992). A revisão das propostas de desgravação tarifária também ocupou boa parte da Reunião. A atuação do empresariado neste caso remetia à entrega dos estudos setoriais, realizados antes do início das negociações oficiais e que continham propostas de prazos para desgravação tributária em cada setor. Provavelmente a principal preocupação dos americanos, o avanço na negociação das regras de origem deve-se, em parte, a um reconhecimento da SECOFI de que elas deveriam ser iguais para os três países, contrariando alguns, poucos, interesses empresariais (El Informador, 23/09/91). Enquanto as negociações do setor agropecuário se arrastavam a espera de uma definição da Rodada Uruguai do GATT, o empresariado mexicano do ramo passa a focar mais em cobranças internas ao governo do que na cooperação nas negociações externas. Eduardo Bours, pela COECE, e Javier Garza de la Cabada, pelo CNA, por exemplo, centram críticas aos *ejidos* e atrelam a competitividade do setor primário da economia à realização de transformações profundas na Lei de Reforma Agrária (El Informador, 06/09/91). Em seu estudo, o setor suinocultor afirma que há possibilidades de competitividade com a abertura comercial se, e apenas se, o governo instrumentalizar uma política agrícola que garanta a oferta de insumos alimentícios e financeiros aos produtores (El Informador, 20/10/91). De maneira geral, os avanços realizados na Terceira Reunião Ministerial, bem como nos meses que a antecederam, deram-se em temas onde o consenso foi alcançado com mais naturalidade, especialmente no estabelecimento das reduções nas tarifas de importação, embora não acerca dos prazos em que elas se dariam. Ao término da Reunião, os ministros dos três países reuniram-se em um jantar oferecido pelos empresários Juan Gallardo Thurlow (COECE), Jesús Cevallos (CONCAMIN), Ernesto Warnholtz (ANCIERM), Ruperto Fores (CANACO), José Santos Gutiérrez (CONACEX) e Roberto Sánchez de la Vara (CANACINTRA) (El Informador, 28/10/91). Aos 110 convidados do encontro, que durou duas

horas e vinte minutos, Thurlow lembrou a proximidade entre a equipe negociadora e os empresários do *cuarto de junto*, afirmando que houve a necessidade de trabalhar informação detalhada a altas horas da madrugada (El Informador, 28/10/91).

Em dezembro de 1991, um encontro entre os presidentes Carlos Salinas de Gortari e George Bush traz novo impulso político às negociações (El Informador, 15/12/91). Reunidos durante três horas em Camp David, os presidentes ratificaram um "compromisso político" de alcançar o TLC o mais rapidamente possível. O termo foi utilizado pelo próprio presidente mexicano. No dia 16 do mesmo mês, o secretário Jaime Serra Puche expôs ao Senado os principais resultados obtidos durante a Terceira Reunião Ministerial (Revista de Comercio Exterior, Setembro de 1992). A Quarta Reunião Ministerial, agendada para ocorrer entre os dias 8 e 11 de fevereiro de 1992, foi precedida por três reuniões plenárias de negociações: duas delas em Washington, dos dias 6 a 10 de janeiro e nos dias 16 e 17 do mesmo mês e uma última em Ottawa, entre os dias 4 e 5 de fevereiro. Tais reuniões, mais do que propriamente negociarem os termos do Tratado, concentraram-se na sinalização dos “colchetes” existentes nas propostas dos três países, ou seja, na marcação das diferenças específicas nas propostas dos países para as mesas de trabalho. A tarefa de “eliminação” de tais colchetes, então, seria destinada à reunião ministerial, que reduziria as diferenças nas propostas ao mínimo possível, para que então os chefes de Estado pudessem elaborar soluções políticas a partir de encontros a serem organizados. A ampla preparação - apenas três reuniões plenárias haviam sido realizadas antes da Terceira Reunião, mesmo número que antecedeu a preparação para a Quarta - e o maior tempo entre uma reunião e outra permitiram aos países alcançarem resultados mais concretos após o quarto encontro. Até este momento, mais de 1.300 reuniões haviam sido realizadas entre membros da COECE e a equipe negociadora, que havia se reunido em 94 sessões com suas contrapartes americanas e canadenses, todas devidamente acompanhadas pelos empresários do *cuarto de junto* (El Informador, 26/01/92).

A Quarta Reunião Ministerial foi realizada em Chantilly, no Estado americano de Virginia. Durante o encontro ministerial, Serra Puche não deu entrevistas e saiu do hotel onde o evento foi realizado apenas uma vez, antes do início dos trabalhos, para uma caminhada. Em uma ala fechada do hotel Westfields, o quarto Cambridge contava com uma mesa triangular onde os 12 negociadores (Jaime Serra Puche, Herminio Blanco e Jaime Zabludovsky representaram o México)

trabalharam por nove horas ininterruptas. Nove deles não chegaram a sair do quarto. Serra Puche o fez apenas para consultar os membros da COECE do *cuarto de junto*. Ao longo da reunião, alguns acordos definitivos foram alcançados. Passaremos a expô-los a seguir. Primeiramente, foi acordado que os acordos alcançados pelos grupos de trabalho só passariam a ser definitivos após a chegada a um resultado global. Tal premissa traduziria-se, no México, em uma expressão popular entre porta-vozes do governo e do empresariado: "*nada está acordado, mientras no esté todo convenido*" (Puche, J., in El Informador, 29/02/92). Ou seja, entendimentos setoriais ou das mesas de trabalho poderiam ser alterados antes do fim das negociações do NAFTA como um todo. No grande tema de acesso a mercados, definiu-se que, nos termos do GATT, os produtos dos países membros deveriam ter tratamento equitativo dentro do território englobado pelo Tratado, especialmente no pagamento de impostos e na aplicação de regulamentos internos. Os países também reservaram-se o direito de impor restrições ao comércio exterior em casos de escassez ou por razões de segurança nacional, proteção da saúde, da ecologia ou do patrimônio mundial. Uma vez negociado o Tratado, seria possível uma negociação para a aceleração de prazos de desgravação tributária, mas apenas se os próprios setores produtivos tomassem a iniciativa de pedi-la (Revista de Comercio Exterior, Setembro, 1992).

A mesa de trabalho da agricultura seguia em relativo compasso de espera, no aguardo da conclusão da Rodada Uruguai para o tema. No âmbito dessa conversa multilateral, os países tinham até abril para apresentar suas propostas acerca da agricultura, o que vinha de encontro à pretensão da COECE e da SECOFI de, possivelmente, apresentar o texto do Tratado para o Congresso mexicano até o começo de março (El Informador, 16/01/92). Eduardo Bours, da CNA, manifestou-se em reunião do Conselho Assessor do TLC no sentido de que o setor primário estava aguardando o desenrolar das negociações do GATT para decidir o que poderia ser incorporado ao processo trilateral (El Informador, 15/01/92). Nas negociações, tal postura acabou se refletindo na revisão das propostas de eliminação de barreiras não-tarifárias, vistas como incongruentes com os textos discutidos no GATT, atendendo a demanda antiga do setor agropecuário mexicano. Ao preparar um esboço de texto único para o TLC, apresentado durante a Reunião Ministerial, a equipe negociadora mexicana deixou de fora os capítulos referentes à agricultura e à indústria automotiva, temas vistos como “mais complicados” pelo chefe da unidade negociadora, Herminio Blanco (El Informador, 26/01/92). Prazos de liberalização de produtos agrícolas nem chegaram a ser

discutidos na reunião, embora o secretário da SECOFI, Jaime Serra Puche, tenha colocado o tema como a questão fundamental do México na referida mesa (Revista de Comercio Exterior, Setembro, 1992). Ponto pacífico entre empresários mexicanos e americanos que a mesa não teria consenso ou avanços significativos durante a mesma (El Informador, 04/02/92). Politicamente, Serra Puche também atuou em temas como a defesa de regras transparentes no manejo de subsídios internos e no estabelecimento de mecanismos de apoio para a modernização da agricultura mexicana (El Informador, 10/02/92).

Outra mesa de relativos poucos avanços, a que tratava do setor automobilístico, debruçou-se principalmente sobre o tema das regras de origem, embora não tenha alcançado um consenso ao longo da Quarta Reunião. Tal resultado, de certa maneira, era antecipado pela COECE, uma vez que já havia sido acordado que a mesa não realizaria o processo de eliminação de colchetes, ou seja, o tratamento de diferenças específicas nas propostas dos países acerca dos temas para a elaboração de um texto final (El Informador, 15/01/92). De certa maneira, o caso assemelhava-se muito ao da mesa de Agricultura. Assim como naquela, a equipe negociadora mexicana não chegou nem a elaborar um texto propositivo para o capítulo automotivo (El Informador, 26/01/92). No México, a relação entre o setor e o governo encontrava-se estremecida pela edição de uma nova lei tributária que não permitia a dedutibilidade de automóveis novos no imposto de renda (El Informador, 02/12/91). Impor determinadas condições impopulares a um setor importante e já insatisfeito com determinadas políticas públicas arriscaria distender em demasia o tecido do pacto entre empresariado e burocracia econômica. Posteriormente, o setor cederia consideravelmente em relação à sua posição inicial sobre regras de origem, mas pressionar a fazê-lo naquele momento não parecia fazer parte da estratégia mexicana.

No setor têxtil, onde também havia sido acordado que não se negociariam colchetes (El Informador, 15/01/92), o México adotou postura mais propositiva, assinalando a existência de quotas injustificadas e de tributos altos para seus produtos nos mercados vizinhos, além de apresentar proposta formal para o estabelecimento das regras de origem do setor (Revista de Comercio Exterior, Setembro, 1992).

Uma aparente vitória mexicana ocorreu no tratamento dado ao petróleo e aos petroquímicos pelo Tratado. Tema caro à opinião pública, acordou-se que as restrições constitucionais mexicanas nas matérias não seriam levadas para a mesa de negociações (Revista de Comercio Exterior, Setembro, 1992). Como já afirmado, tratava-se de compromisso público do governo mexicano, embora houvesse registro de certa pressão para a abertura de negociações por parte de empresários americanos. Entre o empresariado mexicano, contudo, também havia quem defendesse abertamente a reestruturação do setor petrolífero, independentemente do Tratado, como era o caso do presidente da Câmara Nacional da Indústria de Transformação (CANACINTRA), o empresário Roberto Sánchez de la Vara (El Informador, 04/02/92). Tal disposição negociadora dos líderes empresariais de ambos os países resultou, após um encontro entre diversos secretários mexicanos (Fazenda e Crédito Público, Agricultura e Recursos Hidráulicos, Comércio e Fomento Industrial, Energia, Minas e Indústria Paraestatal, Trabalho, Previdência Social e o presidente da PEMEX, a estatal petrolífera mexicana) e cerca de 10 congressistas e 70 empresários americanos, em uma reclassificação da lista de petroquímicos básicos mexicanos (El Informador, 04/02/92). Tal medida mitigaria, em parte, a decisão tomada na Reunião Ministerial de alguns dias mais tarde, uma vez que os petroquímicos básicos gozam de proteção constitucional no México. Com a reclassificação, promovida pela PEMEX, a lista de produtos que se encaixavam na categorização foi reduzida de 70 para apenas oito, possibilitando sua inclusão nas negociações e textos do Tratado.

Mesas de trabalho menos conflituosas, como as de serviços financeiros e de seguros, chegaram a consolidar o texto em alguns capítulos técnicos. Na mesa de transportes terrestres, definiram-se as atividades que seriam incluídas no capítulo, além de excluir-se as ferrovias mexicanas das negociações, visto que eram reservadas ao Estado pela Constituição. Outras mesas, como a de solução de controvérsias, normas e propriedade intelectual, houve avanços nas conversas, embora sem decisões finais ou elaboração de textos consensuais (Revista de Comercio Exterior, Setembro, 1992). Embora não tenha sido extremamente profícua em acordos definitivos, a Quarta Reunião Ministerial foi efetiva na eliminação de colchetes e na aproximação das posições dos três países. De certa maneira, ela preparou o sucesso da Quinta Reunião Ministerial, realizada em Montreal, no Canadá, cerca de dois meses depois de seu encerramento, entre os dias 6 e 8 de abril de 1992.

Antes disso, contudo, foram realizadas duas Reuniões Plenárias de Negociações: a primeira em Dallas, entre os dias 17 e 22 de fevereiro, e a segunda em Washington, entre os dias 23 e 27 de março. No dia 28 de fevereiro, Serra Puche dirige-se à Comissão de Comércio do Senado para expor os resultados da Quarta Reunião Ministerial. Entre os senadores, uma das maiores preocupações era acerca de uma possível suspensão das negociações do NAFTA durante o período eleitoral americano, o que foi contundentemente negado pelo secretário (El Informador, 29/02/92).

Durante a Quinta Reunião Ministerial, em Montreal, quase todas as mesas de negociação conheceram grandes avanços. Muitas diferenças foram superadas e seus resultados superaram até algumas expectativas otimistas de empresários mexicanos. Durante a Sétima Reunião Plenária, em Dallas, por exemplo, Juan Gallardo Thurlow estimava que a mesa de Tarifas era uma das que ainda possuíam um dos caminhos mais longos pela frente. Em Montreal, contudo, acordou-se uma desgravação de 92% das frações alfandegárias em discussão (que excluía aquelas que recaíam sobre os setores têxtil, automobilístico e agrícola), bem como discutiu-se a possibilidade de períodos de transição mais longos para produtos particularmente sensíveis (Revista de Comercio Exterior, Setembro, 1992). Tal proposta foi trazida à mesa pelos negociadores mexicanos e estava em consonância com a exigência de prazos longos do setor agropecuário representado pelo CNA de Eduardo Bours, especialmente dos produtores de grãos, feijão e milho. Havia contudo, consciência por parte dos negociadores de que tais decisões deveriam dar-se somente a nível ministerial ou de chefes de Estado (El Informador, 14/03/92).

Na mesa de regras de origem, outro tema considerado de grande complexidade pelos negociadores (El Informador, 18/02/92) e onde o empresariado também enxergava com desconfiança eventuais avanços (El Informador, 27/03/92), a Quinta Reunião também mostrou-se positivamente surpreendente, com acordos para 70 setores em discussão. Chocolate, tabaco, calçados, aço inoxidável, eletrônica, agropecuária e automobilístico foram alguns dos setores pendentes de acordo na mesa (Revista de Comercio Exterior, Setembro, 1992), que também concordou, em alguns pontos, com propostas mexicanas abertamente defendidas pela COECE, como a adoção do conceito de “*de minimis*”, que prevê uma pequena porcentagem de insumos livres de regras de origem em determinadas mercadorias (El Informador, 27/03/92).

Na mesa dedicada a Outros Serviços, acordos foram firmados no sentido de reservar aos governos federais, estaduais e municipais a reserva de determinados oferecimentos. No caso mexicano, por exemplo, serviços como seguridade social, saúde e educação pública, então reservados ao Estado, não foram incluídos no TLC (Revista de Comercio Exterior, Setembro, 1992). Tal tema reservava-se mais a uma esfera política, e organizações empresariais raramente se manifestaram ou procuraram influir a seu respeito. Outros acordos alcançados vieram nas mesas de Transporte Terrestre, Telecomunicações, Propriedade Intelectual e Solução de Controvérsias (Revista de Comercio Exterior, Setembro, 1992). Nas duas primeiras, o empresariado enxergava tais acordos com ceticismo (El Informador, 27/03/92), porém americanos e canadenses concordaram na concessão de salvaguardas mexicanas no setor de Transportes e no respeito à proteção de concessões da Telmex no de Telecomunicações.

Antes das duas derradeiras reuniões ministeriais, realizadas em um curtíssimo espaço de tempo, a Sexta, no dia 27 de julho e a Sétima e última, no dia 3 de agosto, as partes negociadoras participaram de diversos encontros preparatórios. Entre os dias 27 de abril e 5 de junho de 1992, realizaram-se a nona, décima e décima primeira Reuniões Plenárias de Negociações. Ao longo do mês de junho, grupos específicos de negociadores dos temas de Tarifas e Barreiras Não-Tarifárias, Regras de Origem, Serviços Financeiros, Compras Governamentais, Agricultura, Automotivos, Energia, Têxteis, Subsídios e *Antidumping*, Princípios de Comércio, Telecomunicações, Investimento, Propriedade Intelectual e Solução de Controvérsias reuniram-se nos três países para formular os textos consensuais dos capítulos e restringir a um mínimo possível as diferenças a serem abordadas durante as duas últimas reuniões ministeriais. O tema da Agricultura foi alvo de reunião específica entre os chefes de negociação americano e mexicano, que também representaram seus países em reunião trilateral que discutiu especificamente os temas de Compras Governamentais e Automotivos (Revista de Comercio Exterior, Setembro, 1992).

No próximo capítulo, analisaremos se e até que ponto as demandas externadas pelo empresariado mexicano foram atendidas pelo texto final do NAFTA, concluído ao término da Sétima Reunião Ministerial, assinado pelos ministros dos países-membros no dia 12 de agosto e pelos chefes de Estado no dia 17 de dezembro de 1992.

3.3. OS RESULTADOS – EXPECTATIVA X REALIDADE

Para analisar os resultados obtidos ao final da negociação do NAFTA, procederemos a uma abordagem setorial, apreciando os grupos de trabalho por indústria ou setor econômico envolvido, sem deixar de comentar sobre eventuais temas transversais, como regras de origem ou prazos de desgravação, por exemplo, discutidos dentro de cada uma das mesas.

Primeiramente, cumpre dedicar certa atenção à mesa de Agricultura. Tema central de discordâncias e dificuldades ao longo das negociações, após a Quinta Reunião Ministerial a COECE mantinha-se firme na defesa de um período de adaptação “extra largo” para determinados produtos do setor (El Informador, 15/04/92). A questão dos prazos de liberalização era o maior entrave à mesa, que havia obtido avanços, não formalizados, em temas como subsídios e normatividade (El Informador, 22/04/92). Visando destravar as negociações, a solução defendida pela COECE e por representantes da CNA (El Informador, 18/05/92) e aceita pelos negociadores mexicanos, foi a realização de uma negociação bilateral com os americanos e outra com os canadenses. Para alimentos como o milho e o feijão, do lado mexicano, foram acertados períodos de desgravação especialmente longos, de 15 anos, atendendo em parte exigências do empresariado mexicano, que também gostaria de ver prazos iguais para outros grãos básicos e produtos lácteos (El Informador, 20/07/92). Para 23% dos produtos agrícolas, o prazo de desgravação estabelecido foi de dez anos, enquanto 57% deles tiveram uma liberalização imediata (Hufbauer, G., Schott, J., Clark, D. e Dunnigan, R., 1993), como a carne bovina e a avicultura, por exemplo, desagradando os produtores mexicanos que gostariam de um prazo mais extenso para sua liberalização (El Informador, 04/08/91 e 07/04/92), mas também as frutas frescas, agradando o setor produtivo mexicano (El Informador, 04/08/91). Em se tratando de produtos de elevado consumo e baixo rendimento e competitividade, a proteção ao feijão e ao milho representavam uma questão de segurança alimentar na visão de organizações camponesas (Mella, J. e Mercado, A., Março, 2006). Prazos longos de abertura foram uma maneira de incluir os produtos no texto final do Tratado.

A COECE celebrou a negociação bilateral como um marco no processo negociador (El Informador, 12/05/92), uma vez que, ao destravar a mesa de trabalho da agricultura, permitiria aos países chegarem a um texto final. A dificuldade das negociações e a sensibilidade dos produtores

americanos para aceitarem o acordo, contudo, obrigaram o México a realizar concessões que desagradavam o empresariado na fase final de negociações. Em negociação especial para o setor, realizada no mês de julho, funcionários da Secretaria de Agricultura e Recursos Hidráulicos e empresários da COECE, da Confederação Nacional da Pequena Propriedade (CNPP) e do Conselho Agrário Permanente (CAP) foram surpreendidos por exigência americana para o estabelecimento de quotas fixas para exportações de milho e trigo para o país sem nenhuma tributação, além de anunciarem que não abririam seu mercado para o setor citricultor mexicano (El Informador, 03/07/92). De maneira geral, os prazos de desgravação para o setor encerram uma política de compromisso entre os dois governos. Embora a imposição de um período longo para a desgravação do setor citricultor tenha desagradado produtores mexicanos, o mesmo pode ser dito a respeito dos prazos estabelecidos para o milho para os americanos, por exemplo. A principal reclamação da CNA para a mesa foi a falta de informações a respeito da política de tarifas e quotas a ser implementada pelo texto do Tratado (El Informador, 28/07/92). A criação de um mecanismo temporário de reimposição de tarifas para certos produtos durante um prazo de dez anos, em caso de um aumento excessivo das importações, por exemplo, parece atender mais a demandas americanas do que mexicanas, embora a liberalização em curto e médio prazo do mercado de hortaliças fosse contrária às exigências manifestadas pelos Estados Unidos (El Informador, 03/07/92). A "tarifização" de barreiras não-alfandegárias, contudo, ou seja, a transformação de quotas e licenças de importação em quotas tarifárias temporárias, satisfaz em parte a antiga preocupação mexicana com barreiras não-tarifárias (El Informador, 13/03/91, 04/08/91, 22/08/91).

Ao lado das mesas de Energia e Automotiva, a mesa de Agricultura ainda reunia diferenças fundamentais durante a Sexta Reunião Ministerial, centradas justamente nos prazos de desgravação, sobretudo no setor de cítricos (El Informador, 25/07/92 e 26/07/92). Durante a Sétima Reunião Ministerial, a mesa de Agricultura foi finalmente concluída.

Modelado a partir do Acordo sobre Compras Governamentais do GATT e especificando exaustivamente as agências, órgãos e empresas dos governos federais contempladas pelo Acordo (Hufbauer, G., Schott, J., Clark, D. e Dunnigan, R., 1993), o capítulo de Compras Governamentais teve tramitação relativamente tranquila ao longo da negociação, com a conclusão de um texto preliminar logo após a Reunião Plenária de Dallas, em fevereiro de 1992 (El Informador, 22/02/92).

Não obstante, na etapa final das negociações, na preparação e durante as duas últimas reuniões ministeriais, a mesa converteu-se em uma das mais complicadas (El Informador, 14/05/92, 18/05/92, 10/06/92), chegando a ser considerada, em fins de julho, como o principal entrave ao Acordo por círculos próximos à negociação (El Informador, 20/07/92):

La Unión Americana quiere que casi todo se transforme en seguridad nacional, por lo que México exige reciprocidad al eliminar de su listado a negociar las compras de Pemex, CFE, todo el Sector Salud, Conasupo, Telégrafos y Correos

A COECE defendia a exclusão dos órgãos governamentais ligados à Saúde do capítulo de Compras Governamentais, assim como a Pemex, a Comissão Federal de Eletricidade, os Correios e Telégrafos e a Conasupo, paraestatal ligada à segurança alimentar. No texto final do Tratado, todas acabaram incluídas no capítulo, embora a Pemex não pudesse comprar do estrangeiro combustíveis e gás e a Conasupo bens agrícolas para programas de apoio à agricultura e à alimentação humana (NAFTA, 1994). Do lado americano, a grande concessão foi a renúncia ao "Buy American Act" para produtos mexicanos e canadenses, permitindo a compra deles por órgãos do governo dos Estados Unidos, embora a abertura de setores estratégicos como Energia e Transportes tenham sido condicionadas à aplicação de considerações de segurança nacional no texto do Acordo, o que acabou mitigando a efetiva liberalização desse mercado (NAFTA, 1994). Trata-se aqui de evidente discrepância entre as concessões feitas pelo governo mexicano e as exigências externadas pelo empresariado local. Um dia antes da Sexta Reunião Ministerial, o empresariado mexicano ainda pedia ao governo que não cedesse em relação às suas exigências para o capítulo (El Informador, 26/07/92). O aceite mexicano na liberalização do fornecimento para a Pemex e a CFE, em especial, foi visto por funcionários ligados à negociação como um sacrifício necessário para arcar com os custos de onde foi impossível ceder em outros capítulos, além de tornar possível o avanço das negociações na mesa, embora sua conclusão definitiva só tenha se dado na Sétima Reunião Ministerial (El Informador, 26/07/92, 27/07/92 e 02/08/92).

De fato, o destino da mesa de Compras Governamentais estava intimamente ligado àquele da mesa de Energia. A maior abertura das compras governamentais por parte da Pemex e da CFE e a reclassificação dos petroquímicos básicos pela estatal petrolífera (El Informador, 04/02/92) serviram como contrapartida à manutenção do monopólio daquela sobre a exploração do petróleo e a venda de combustíveis (Hufbauer, G., Schott, J., Clark, D. e Dunnigan, R., 1993). O petróleo é

um símbolo de soberania mexicana e tema caro à opinião pública do país. Não liberalizá-lo era um compromisso político adotado diversas vezes ao longo das negociações por Jaime Serra Puche, Carlos Salinas de Gortari e Juan Gallardo Thurlow (El Informador, 16/02/91, 26/02/91, 19/04/91, 27/07/91, 26/01/92 e 21/05/92). A reclassificação dos petroquímicos, por sua vez, não desagradava de todo o setor empresarial. Leopoldo Rodríguez, representante da COECE que acompanhou as negociações para tais produtos, por exemplo, afirmou após a conclusão do texto que o TLCAN apresentava oportunidades enormes para investimentos privados e estrangeiros na área (El Informador, 07/11/92). Ambas as mesas, portanto, só poderiam ser concluídas conjuntamente, uma vez que suas negociações estavam interligadas, à semelhança daquelas de Regras de Origem e de Automotivos, como veremos a seguir.

Maiores componentes da balança comercial manufatureira entre México e Estados Unidos, os produtos automotivos foram alvo de difíceis negociações ao longo do processo de constituição do NAFTA, sendo sua mesa uma das últimas a serem concluídas. A participação de interesses organizados na formulação das políticas negociadoras foi especialmente intensa na rubrica. As três grandes fabricantes americanas, General Motors, Ford e Chrysler, além de empresas produtoras de autopartes dos três países e sindicatos canadenses e americanos, foram apenas alguns dos importantes atores privados a atuarem no processo negociador (Hufbauer, G., Schott, J., Clark, D. e Dunnigan, R., 1993).

Os três países concordavam com a abertura do mercado mexicano de automóveis, já em andamento desde meados da década de 1980. Tarifas alfandegária, portanto, não representaram grande entrave para as negociações. No Tratado, tarifas sobre veículos produzidos na América do Norte seriam reduzidas a zero em dez anos, enquanto o México reduziria suas tarifas de 20% para 10% imediatamente (NAFTA, 1994). A grande divergência a respeito do tema girava em torno das regras de origem para a indústria. As grandes companhias automotivas americanas temiam que o México se transformasse em uma plataforma de exportação para competidoras japonesas, que passariam a montar seus carros no país. Como descrito no capítulo anterior, inicialmente as discussões acerca das regras de origem centravam-se na metodologia do cálculo de aferição do cumprimento das regras (El Informador, 27/03/92). A superação desse aspecto, após a Quinta Reunião Ministerial, contudo, ainda deixou para as duas últimas reuniões a questão das

porcentagens a serem aplicadas ao setor. Na décima primeira reunião plenária de negociações, a última antes da Sexta Reunião Ministerial, os Estados Unidos exigiam um percentual mínimo que variava entre 70% e 75% de partes domésticas (ou seja, produzidas dentro dos países do NAFTA) para a isenção alfandegária de um automóvel, porcentagem consideravelmente maior do que aquela estabelecida em seu acordo bilateral com o Canadá, de 50% (El Informador, 02/06/92). Em determinado momento, representantes da COECE já admitiam que a solução para a mesa só viria após a negociação entre as autoridades políticas dos países, a nível ministerial “*o incluso más arriba*” (El Informador, 08/06/92). De fato, os automotivos foram tema de ao menos duas reuniões específicas dos chefes de negociação antes da Sexta Reunião Ministerial, nos dias 17 de junho e 7 de julho de 1992 (Revista de Comercio Exterior, Setembro, 1992 e El Informador, 07/07/92), não sendo elas suficientes, entretanto, para resolver as discordâncias entre os três países, que permaneciam às vésperas da Sexta Reunião (El Informador, 20/07/92). Eventualmente, contudo, a Sexta Reunião foi capaz de promover um consenso entre as partes. O período de dez anos para a desgravação tributária foi definido e um acordo em torno das regras de origem foi atingido, fixando o conteúdo regional para o setor automotivo em 62,5% para automóveis, caminhões leves, motores e transmissões, e 60% para outros veículos e partes (El Informador, 26/07/92 e Hufbauer, G., Schott, J., Clark, D. e Dunnigan, R., 1993). Embora representantes do empresariado na COECE como Juan Gallardo Thurlow e Francisco Velázquez Osuna procurassem se mostrar satisfeitos com os termos do acordo, (El Informador, 28/07/92 e 22/08/92), as expectativas do setor automotivo em relação às regras de origem eram claramente outras. Presidente da Associação Mexicana da Indústria Automobilística e membro da COECE, César Flores chegou a afirmar, no dia da Sexta Reunião Ministerial, que a pretensão americana de 65% de conteúdo regional para os automóveis não seria aceita (El Informador, 28/07/92). Segundo o próprio Thurlow, contudo, a conclusão da mesa dependia apenas do processo de revisão jurídica das normas, uma vez que “*las fórmulas globales, el marco general*” já haviam sido acordados durante a reunião (El Informador, 28/07/92).

O compromisso mexicano de “inclusão de regras de origem para evitar a triangulação comercial”, contudo, é ponto fora da curva. O tema era considerado prioritário para os negociadores americanos, que temiam que o México torna-se terreno fértil para a instalação de indústrias asiáticas e europeias, em virtude de seu baixo custo de produção e comércio livre de barreiras tarifárias com os americanos. Entre o empresariado mexicano, contudo, o tema, previsivelmente,

não era tão popular. Embora o setor primário da economia visse com bons olhos o estabelecimento de tais regras (El Informador, 04/08/91), o mesmo não pode ser dito sobre a cúpula da COECE. Em informe oficial da organização, durante um período especialmente difícil das negociações sobre regras de origem, logo após a oitava Reunião Plenária de Negociações, integrada pelos chefes negociadores, a COECE afirma que o motivo para a paralisação da mesa referente ao tema está na proposta americana para que funcionários do país importador sejam os responsáveis por identificar os cumprimentos das regras pelo país exportador (El Informador, 27/03/92). Para a COECE, que propunha outros métodos de cálculo na aferição do cumprimento das regras, como, por exemplo, a adoção de conceitos como o “*de minimis*”, que prevê a isenção de uma pequena porcentagem de insumos de tais regras, a situação era crítica em setores como o de produtos químicos, subprodutos do leite, têxtil, telas para computadores e televisões, vítimas de posições muito rígidas por parte de americanos e canadenses (El Informador, 27/03/92). Importante notar que, até esse momento, a discussão não havia nem chegado às porcentagens de insumos locais exigidas, mas apenas ao seu método de cálculo, divergência aplacada por uma contraproposta americana realizada na Quinta Reunião Ministerial, e elogiada por Juan Gallardo Thurlow (El Informador, 22/04/92). A partir daí, as divergências concentraram-se sobre as porcentagens a incidirem sobre cada setor, com grande repercussão sobre o grupo de trabalho da mesa do setor automotivo, uma vez que os americanos exigiam valores entre 70% e 75% de componentes domésticos para que o produto fosse dispensado das tarifas (El Informador, 14/05/92, 02/06/92 e 28/07/92). Na reta final das negociações, exigências canadenses sobre regras de origem, motivadas por uma preocupação com uma eventual perda de mercado interno, também travavam um acordo no setor têxtil (El Informador, 26/07/92 e 30/07/92). Curioso notar no entanto que, logo após o fim das negociações oficiais ao do Tratado, a COECE buscou demonstrar otimismo em relação ao resultado final das regras de origem no texto acordado, como deixaram claro Francisco Velázquez Osuna e outros empresários da organização ligados ao processo negociador (El Informador, 22/08/92), ainda que o país tenha sofrido óbvias derrotas em determinados setores. Pouco menos de um mês antes, César Flores, outro membro da COECE ligado à mesa de automotivos e presidente da Associação Mexicana da Indústria Automobilística, defendia abertamente que a exigência americana de 65% de conteúdo regional para o setor não seria aceita, e que a porcentagem fixada pelos mexicanos havia sido de 35% de conteúdo regional exigido (El Informador, 27/07/92). O “meio termo” encontrado ficou em uma

exigência de um mínimo de 62,5% de conteúdo regional. No GATT, a exigência não passava de 35%.

As negociações acerca das regras de origem também desempenharam um papel fundamental na mesa de têxteis, assim como aquelas sobre tarifas. Contando com um representante forte dentro da COECE, o presidente da Câmara México-EUA, Jacobo Zaidenweber, desde o começo das negociações o setor têxtil mostra-se preocupado com o protecionismo americano em relação a suas indústrias (El Informador, 22/07/91). Em virtude disso, a liberalização do setor no médio prazo, o fim dos altamente protecionistas sistemas de quotas americanos e canadenses e a adoção de regras de origem que permitissem a complementaridade na produção dos bens eram demandas constantes do setor têxtil mexicano (El Informador, 30/07/92). O México foi bem-sucedido em duas dessas três grandes demandas.

O prazo de desgravação de dez anos para o setor, bem como a eliminação de virtualmente todas as quotas aplicadas sobre o mesmo por Estados Unidos e Canadá surpreendeu até mesmo os prognósticos mais otimistas dos defensores do livre-mercado em solo americano (Hufbauer, G., Schott, J., Clark, D. e Dunnigan, R., 1993). Embora o texto ainda previsse regras de origem especialmente rígidas para o setor, com a exigência de que os produtos fossem cortados e costurados a partir de tecidos norte-americanos para se qualificarem para as preferências do acordo, tal concessão não foi considerada um impedimento para a proclamação de vitória por Zaidenweber, que considerou que a indústria mexicana havia garantido sua própria sobrevivência com o resultado das negociações (El Informador, 16/10/92).

3.4. O NAFTA E O FIM DO GOVERNO BUSH

Durante os meses que se seguiram da conclusão das negociações oficiais do Tratado, no dia 12 de agosto de 1992, até a firma do acordo pelos chefes de Estado dos três países, em 17 de dezembro do mesmo ano, a COECE e outras entidades representativas do setor produtivo, como a CCE, de certa maneira, ressignificaram seu *modus operandi*, atuando prioritariamente na comunicação e divulgação dos pontos do Tratado ao empresariado mexicano e ao público em geral e, em outra frente, na articulação frente a legisladores e políticos americanos, imersos durante boa

parte do segundo semestre de 1992 em uma acirrada disputa eleitoral entre o então presidente George Bush e seu oponente do Partido Democrata, Bill Clinton, que viria a ser eleito. O cenário de imprevisibilidade eleitoral fez com que parte da burocracia mexicana se preocupasse com a efetiva entrada em vigor do acordo negociado. Renegociar os termos do acordo, caso fosse necessário, era visto como impossível para o empresariado mexicano representado na COECE: "*nosotros terminamos y no permitiremos que se abra nuevamente la negociación, ya que sería un cuento de nunca acabar*" (Miramontes, R., El Informador, 06/09/92).

De fato, se nos Estados Unidos os termos do acordo ainda geravam discussões significativas no Legislativo e na sociedade, no México o Tratado encontrava pouca resistência, em que pese a oposição de organizações como a Red Contra el TLC, formada por acadêmicos, sindicalistas e membros da sociedade civil, que acusavam negociadores mexicanos de acelerarem as negociações de modo que se ajustassem ao tempo político americano (El Informador, 06/09/92). No plano político, o governo mexicano organizou a realização de 18 audiências públicas - uma para cada mesa negociadora - em um Senado em grande medida simpático ao livre comércio, durante as quais membros da equipe de negociação, como Herminio Blanco Mendoza, e empresários como Juan Gallardo Thurlow respondiam dúvidas dos legisladores e, majoritariamente, explanavam sobre as vantagens do acordo para a economia mexicana (El Informador, 09/09/92).

No campo da comunicação, COECE e Governo atuam em sintonia. Juntos, chegam a anunciar a distribuição gratuita do texto integral do TLCAN em livros e disquetes, bem como a abertura de uma linha telefônica para o esclarecimento de dúvidas sobre o Tratado (Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, *in* El Informador, 08/10/92). Durante as audiências no Senado, membros da SECOFI ou de outros órgãos do governo envolvidos nas mesas de negociações, como as Secretarias de Agricultura ou da Fazenda, por exemplo, eram sempre acompanhados pelos representantes da entidade empresarial para a mesa em debate na sessão legislativa (El Informador, 23/10/92, 07/11/92). Em eventos organizados pelo setor privado, a trinca Salinas de Gortari, Jaime Serra e Juan Gallardo Thurlow frequentemente apresentava-se conjuntamente (El Informador, 22/10/92, 30/10/92).

Nos Estados Unidos, representantes da COECE passaram a reunir-se semanalmente em uma "comissão de apoio" informal, cujo objetivo era, segundo Thurlow, "*apoyar el proceso de aprobación del Tratado de Libre Comercio*" (El Informador, 17/12/92). Formado por diversos organismos do setor privado dos três países participantes do acordo, um dos focos da comissão residia na pressão por adequações legislativas e administrativas que instrumentalizassem o acordado nas mesas de negociação (El Informador, 17/12/92). No México, a COECE e outros organismos, como a Coparmex, já se movimentavam pela reforma de leis como a Agrária, a Sanitária, de Proteção à Propriedade Intelectual ou de Investimentos Estrangeiros (El Informador, 06/09/91, 12/03/92, 30/07/92 e 19/11/92).

De maneira geral, contudo, a assinatura do Tratado pelos chefes de Estado dos países não demandou grandes esforços do empresariado mexicano. Líderes de governos engajados no sucesso do Acordo e ideologicamente inclinados à expansão do livre-mercado e da globalização, Salinas, Bush e Mulroney estavam pessoalmente empenhados na conclusão das negociações.

É verdade, entretanto, que a assinatura foi postergada para até pouco mais de um mês depois das eleições presidenciais americanas, realizadas no dia 3 de novembro de 1992 e durante as quais o NAFTA foi tema em grande evidência. A campanha independente do bilionário Ross Perot, por exemplo, fortemente ancorada em uma oposição ao tratado, conseguiu uma expressiva votação de 18,9% do eleitorado (Asher, H., 1995), enquanto o democrata Bill Clinton, que viria a ser eleito com 43% dos votos, expressava um apoio reservado ao texto do acordo, afirmando que não o assinaria da forma como ele havia sido concluído em agosto (The New York Times, 11/09/1992).

A assinatura do tratado por Bush, em dezembro de 1992, pouco mais de um mês após a eleição de Clinton e pouco mais de um mês antes de sua posse, fez com que o texto do NAFTA fosse um fato relativamente consumado. Devido à aprovação do processo legislativo de *fast-track*, no início das negociações, ainda em maio de 1991, cabia ao Congresso americano unicamente um voto positivo ou negativo, sem a possibilidade de propor emendas ao seu texto. Durante os primeiros meses do governo Clinton, o NAFTA passou a enfrentar um desafio monumental. Apesar de Clinton ter se notabilizado como um dos grandes defensores do tratado, com um Congresso majoritariamente democrata e um presidente vitorioso eleitoralmente em Estados com forte viés

anti-NAFTA (Teixeira, R. e Mishel, L., 1993), a luta por manter vivo o acordo envolveu redobrada atividade dos atores mexicanos mais envolvidos nas negociações em solo americano, como a SECOFI ou a COECE, bem como uma espécie de renegociação “velada” dos termos do texto.

3.5. CLINTON E A RENEGOCIAÇÃO VELADA

A eleição de Bill Clinton trouxe à baila o primeiro grande questionamento ao acordo recém-negociado. Embora o mandatário americano tenha empregado considerável esforço em sua aprovação no Congresso, ele também deixou claro que isso só seria possível caso temas ambientais e trabalhistas fossem abordados no NAFTA, o que deu ensejo à negociação dos Acordos Paralelos ao Tratado. Concluídas as negociações formais do acordo comercial, a possibilidade de sua rejeição no Legislativo americano era real.

Se em setembro de 1992 Rodolfo Miramontes, proeminente membro da COECE e falando em nome da organização, recusava-se veementemente a reabrir as negociações do texto do tratado (El Informador, 06/09/92), poucos meses depois fica claro que o empresariado passa a moderar sua posição e a aceitar a negociação de Acordos Paralelos em prol da aprovação do NAFTA. Tal sensibilidade e pragmatismo voltarão a ser demonstrados anos depois, quando a eleição de Donald Trump nos Estados Unidos leva os países-membros do NAFTA novamente para a mesa de negociações.

Em fevereiro de 1993, Thurlow buscava manter uma atitude tranquila em relação à negociação dos temas paralelos, que teria início oficial no dia 15 de abril, em Washington: "*no hay cambios en el TLC, no habrá cambio en la velocidad de desgravación, en reglas de origen o en el contenido del acuerdo*", afirmou quando questionado sobre a negociação dos temas paralelos (Thurlow, J., El Informador, 20/02/93). A relativização da importância dos acordos laboral e ambiental, contudo, não impede que a COECE retome a prática do *cuarto de junto* nas negociações. Jesús González Gortázar, membro do Conselho Assessor do TLC e representante da Confederação Nacional de Proprietários Rurais, por sua vez, reclama da "*fuerte mentalidad proteccionista*" dos americanos, ao passo que externa insatisfações do setor açucareiro com as novas negociações (Gortázar, J., El Informador, 20/02/93). Lideradas por Jaime Zabłudovski, chefe do escritório de

negociações do TLC e funcionário da SECOFI, as negociações dos acordos paralelos revelaram-se mais complicadas do que o esperado pelo empresariado mexicano. A COECE, por exemplo, estimava que eles poderiam ser concluídos durante a primeira reunião das equipes negociadoras sobre o assunto, realizada nos dias 12 e 13 de maio em Ottawa e que o texto do TLC poderia ser aprovado no Congresso americano até o final de maio (El Informador, 07/05/93 e 10/05/93), embora ao longo das negociações o próprio organismo tenha moderado suas expectativas (El Informador, 21/07/1993). A negociação prevista para durar cerca de um mês, no entanto, acabou estendendo-se por quase seis meses, sendo firmados pelos chefes de Estado apenas em meados de setembro.

Os principais receios entre os democratas americanos - bem como entre opositores mexicanos em certos ambientes acadêmicos e organizações sindicais - centrava-se na falta de provisões trabalhistas e ecológicas nos termos do NAFTA. Desde antes do início das negociações, tais questões preocupavam o Congresso de maioria democrata, que hesitava em conceder o *fast track* para as negociações por causa dos temas (El Informador, 13/03/91). Durante as negociações, líderes empresariais americanos também chegaram a expor preocupações acerca das questões com conselho de ministros mexicanos (El Informador, 04/02/1992). Ao longo de sua campanha presidencial, Bill Clinton já havia acenado a esses grupos que seu apoio ao acordo estava condicionado à suplementação de seu texto com acordos que englobassem esses assuntos (McFadyen, J., 1998). Entre os meses de janeiro e agosto de 1993, foram negociados três acordos paralelos entre Estados Unidos, México e Canadá: o Acordo Norte Americano de Cooperação Ambiental (NAAEC, na sigla em inglês), o Acordo Norte Americano de Cooperação Trabalhista (NAALC, na sigla em inglês) e o Acordo Norte Americano sobre Surto de Importações. Descreveremos brevemente o papel desempenhado pelo empresariado mexicano durante esse período e como tais Acordos Paralelos chocaram-se ou coadunaram-se com suas posições prévias.

Antes do início e durante as negociações formais, o tema do meio ambiente raramente apareceu nas tratativas entre os governos. O embaixador americano no México, John Dimitri Negroponte, por exemplo, vislumbrava um NAFTA mais abrangente, que tratasse, além do comércio, de temas como migração ilegal, meio ambiente e questões fronteiriças (El Informador, 07/03/91). Durante as negociações propriamente ditas, contudo, o tema teve caráter absolutamente

marginal. O deputado democrata pelo Texas Alfred Bustamante afirmou ter tratado do assunto durante visita de missão americana ao México (El Informador, 04/02/92), mas declarações sobre o tema costumavam ser vagas e otimistas, como essa de Jaime Serra Puche, às vésperas da VII Reunião Ministerial:

Se están viendo todos los mecanismos para asegurar que el crecimiento que se genere con el tratado sea limpio. El acuerdo ayudará a limpiar el medio ambiente para ofrecerlo a nuestros hijos en los años por venir
(Puche, J., El Informador, 27/07/92).

Para os representantes empresariais, o assunto simplesmente não se encontrava na ordem do dia.

A eleição de Clinton, contudo, coloca a questão ambiental no centro das preocupações do governo americano. Os três principais receios, dirigidos em grande parte ao México, dividiam-se em: 1) preocupação de que os padrões de proteção ambiental americanos fossem rebaixados nos países-membros do NAFTA, por empresas que mudariam ou ameaçariam mudar sua produção para países com menores padrões ambientais para reduzir seus custos; 2) a fraca proteção ambiental mexicana poderia transformar o país em um "paraíso da poluição", o que ameaçaria a competitividade das manufaturas americanas; e 3) o "transbordamento de poluição mexicana para os Estados Unidos iria aumentar à medida que a produção mexicana crescesse, especialmente na região fronteira entre os países (McFadyen, J., 1998).

Em linhas gerais, o Acordo Norte-Americano de Cooperação Ambiental acabou apoiando-se em dois objetivos gerais, o incentivo ao melhoramento das condições ambientais na América do Norte e a criação de um mecanismo de solução de controvérsias ambientais. O estabelecimento de uma estrutura organizacional para o Acordo, que seria implementado por uma Comissão de Cooperação Ambiental (CEC, na sigla em inglês), mostra uma institucionalização da questão ambiental nas relações entre os países, em certo grau, até maior do que nas relações comerciais. Um programa de cerca de US\$ 10 milhões para a promoção de melhorias ambientais e a competência dada ao Secretariado do CEC para a investigação de controvérsias ambientais submetidas pelos governos ou ONGs são indicativos de tal institucionalização. Adicionalmente, a criação de um Acordo Fronteiriço de Cooperação Ambiental entre Estados Unidos e México (BECA, na sigla em inglês), na verdade uma espécie de fortalecimento de um plano fronteiriço ambiental desenhado pelo governo Bush, previa o financiamento de obras e projetos de

infraestrutura na região fronteiriça que reduzissem a poluição do local (McFadyen, J., 1998). Se os acordos ambientais surgem a partir de demandas e preocupações americanas, a criação de um mecanismo de financiamento para a conservação ambiental da região fronteiriça pode ser considerada uma pequena vitória do empresariado mexicano, que se preocupava com a viabilidade financeira de tais medidas (El Informador, 08/07/1993; El Informador, 30/07/1993), e opunha-se à proposta americana de delegar tal financiamento aos países que não cumprissem os acordos, medida que consideravam verdadeira sanção econômica disfarçada, visão partilhada pela equipe negociadora canadense (El Informador, 09/07/1993; El Informador, 05/08/1993).

De maneira geral, as questões ambientais mostraram-se mais polêmicas do que as trabalhistas durante a negociação dos acordos paralelos. Em julho de 1993, o juiz federal americano Charles R. Richey chegou a determinar a suspensão da entrada em vigor do NAFTA pela administração Clinton até a realização de um estudo ambiental sobre os possíveis efeitos do Acordo (El Informador, 09/07/93).

A questão trabalhista, por sua vez, recebeu mais atenção ao longo das negociações do NAFTA. O Conselho Assessor do TLC mexicano, por exemplo, contava com três representantes de sindicatos, incluindo o senador Netzahualcoyotl de la Vega e a Comissão Intersecretarial do TLC também contava com o Secretário do Trabalho mexicano em sua composição. Ignacio Cuauhtémoc, líder do Congresso do Trabalho, importante associação sindical mexicana, chegou a participar de jantar organizado pelo empresariado mexicano durante recepção aos ministros dos três países após a realização da III Reunião Ministerial, ocasião na qual chegou a ser elogiado por Jesús Cevallos, presidente da CONCAMIN, pela "*colaboração decidida em prol dos interesses do México e, portanto, dos trabalhadores*" (El Informador, 28/10/91). Em outra ocasião, o próprio Cuauhtémoc, durante a XIV Reunião do Conselho Assessor do TLC, chegou a declarar que os trabalhadores estariam "satisfeitos" com a condução do processo pelo grupo negociador (El Informador, 15/01/92). Um dia após a assinatura do Tratado pelos presidentes, líderes trabalhistas importantes, como Fidel Velázquez Sánchez, presidente da Confederação de Trabalhadores do México, exaltaram efusivamente a conclusão do acordo. Nas palavras de Fidel, "*una gran esperanza para México, porque atraera inversiones, abraza nuevas empresas y generará empleos*" (Sánchez, F., in El Informador, 18/12/1992). Já para Mario Suarez, dirigente do Congresso do

Trabalho, uma oportunidade para estimular o emprego, o aumento da produtividade da indústria mexicana e, conseqüentemente, um aumento dos salários (El Informador, 18/12/1992). Posteriormente, durante as negociações dos Acordos Paralelos, Serra Puche pedia "compromisso social" e colaboração na atuação de empresários e trabalhadores (El Informador, 20/03/1993).

Antes das negociações, Jorge García Fernández, presidente do Consejo Nacional de Comercio Exterior, falando em nome do setor privado, chegou a pedir expressamente a inclusão do tema da mão de obra no texto do Tratado, embora abordando uma preocupação diferente da manifestada pelos democratas americanos em 1993: “[...] *que se incluya la mano de obra, que se respeten los derechos humanos y laborales de los trabajadores inmigrantes [...]*” (Fernández, J., in El Informador, 07/06/1990). A reivindicação, contudo, não teve vida longa dentro do governo mexicano. Antes mesmo do início das negociações formais, durante Seminário de Informação e Promoção do TLC, Jaime Serra Puche já adiantava que leis trabalhistas não seriam abordadas durante as conversas entre os países (El Informador, 19/04/91). O tema, contudo, não deixou de gerar ruído dentro do próprio meio empresarial. Declarações de Juan Gallardo Thurlow logo após o término oficial das negociações, por exemplo, mostram uma posição alinhada ao discurso do governo. Repetidas vezes o presidente da COECE vinha a público defender que os temas do NAFTA não alterariam a Lei do Trabalho mexicana, uma vez que ela se adequava perfeitamente aos termos do Tratado (El Informador, 22/08/1992 e 23/08/1992). Meses antes, contudo, Pedro Noyola, subsecretário de Comércio Exterior da SECOFI e Rodolfo Miramontes, representante do setor industrial na COECE, divergiam quanto ao assunto. Enquanto aquele afirmava que a Lei Trabalhista não seria objeto de alterações, este a colocava como um dos objetos prioritários de modificação legislativa (El Informador, 06/06/92).

Para os americanos, contudo, uma grande preocupação impunha-se quanto ao mercado de mão de obra na América do Norte pós-NAFTA. Havia um temor de que as condições de trabalho ruins, a fiscalização precária e os baixos salários pagos no México iriam atrair investimentos para o país, retirando empregos de cidadãos americanos e diminuindo os salários médios nos Estados Unidos (McFadyen, J., 1998). A resposta padrão mexicana para tal receio, claramente alinhada entre empresários e representantes governamentais, consistia em reiterar a participação do México em praticamente todos os acordos firmados pela Organização Internacional do Trabalho (OIT), em

oposição à ausência americana em tais compromissos. Neste sentido, figuras tão díspares quanto Jesús González Gortázar, representante da Confederação Nacional de Proprietários Rurais, Norma Samaniego, subsecretária de Trabalho e Previdência Social e Jorge A. de Regil, presidente da Comissão de Produtividade da CCE valiam-se exatamente do mesmo argumento, sugerindo uma superioridade mexicana em relação às normas trabalhistas americanas (El Informador, 20/02/1993; El Informador, 09/07/1993 e El Informador, 04/09/1994).

A exemplo da questão ambiental, os temas trabalhistas foram resolvidos com a criação de um acordo específico sobre a temática, o Acordo Norte-Americano de Cooperação Trabalhista (NAALC, na sigla em inglês), apoiado em dois pilares: a cooperação para a melhora das condições trabalhistas no continente e a criação de um mecanismo de solução de controvérsias ligadas ao tema (McFadyen, J., 1998). A referida agenda de cooperação seria conduzida através da criação de uma Comissão para a Cooperação Trabalhista (CLC, na sigla em inglês), composta por um Conselho de ministros dos três países e por um Secretariado executivo, enquanto eventuais controvérsias seriam conduzidas por escritórios administrativos nacionais, criados pelo Acordo dentro dos órgãos executivos ligados ao tema do Trabalho (McFadyen, J., 1998).

De maneira geral, a princípios de agosto de 1993, quando da realização da Segunda Reunião Ministerial sobre os Acordos Paralelos, apenas uma reticência canadense quanto à aplicação de penalizações comerciais ao descumprimento de compromissos ambientais impedia sua assinatura pelos três países. Depois de seis reuniões ditas "viceministeriais", realizadas entre os meses de maio e julho, a questão mais cara ao empresariado mexicano concentrava-se nos mecanismos de financiamento a projetos ambientais e era notável certo clima de ansiedade em relação à conclusão dos Acordos. Mesmo quando afirmavam que não havia pressa em assiná-los, representantes da COECE davam a entender que esperavam que isso fosse feito ainda no começo de agosto (El Informador, 27/07/1993). Presente às reuniões ministeriais em Washington, realizadas entre os dias 29 de julho e 9 de agosto, Juan Gallardo Thurlow chega a demonstrar certa irritação com a postergação das assinaturas. Embora demonstre seu costumeiro apoio à "equipe México", chega a reclamar da falta de informações prestadas pela unidade negociadora do país, além de recusar-se a dar entrevistas sobre o andamento das negociações (El Informador, 05/08/1993; e El Informador, 07/08/1993). De fato, fontes anônimas chegam a afirmar que o processo negociador estava

virtualmente concluído, faltando apenas o aceite canadense aos termos dos Acordos (El Informador, 10/08/1993). Em meio a uma campanha eleitoral onde até mesmo o Partido Conservador canadense buscava se distanciar de um desgastado primeiro-ministro Brian Mulroney, visto como excessivamente "pró-americano", contudo, a cautela política canadense frente a tudo o que pudesse parecer uma concessão aos seus vizinhos atingia níveis altíssimos. O ministro canadense Tom Hockin, por exemplo, foi o único a abandonar Washington durante as negociações ministeriais dos Acordos. Ao final, o Canadá logrou ser contemplado por disposições à parte no que concerne às penalizações quanto ao descumprimento dos Acordos, fazendo com que as partes reclamantes exigissem sua execução perante cortes canadenses, ao passo que México e Estados Unidos estariam sujeitos à eventual suspensão de benefícios concedidos pelo NAFTA, em um verdadeiro mecanismo de sanção comercial (Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, 1993). Em agosto de 1993, o jornal canadense *Toronto Star* adiantava a lógica pragmática da equipe negociadora mexicana ao abandonar a sua posição inicial por um aceite da inclusão de sanções comerciais no texto dos Acordos Paralelos:

La muy firme resistencia mexicana a sanciones comerciales se ha suavizado considerablemente. Los estadounidenses parecen haber convencido a los mexicanos que las sanciones comerciales son el precio que deberán pagar por la aprobación del TLC en el Congreso (Toronto Star in El Informador, 10/08/1993).

Quando os Acordos Paralelos foram finalmente assinados pelos chefes de Estado dos países do NAFTA, no dia 14 de setembro do mesmo ano, portanto, não surpreende que há mais de um mês nenhum membro eminente do empresariado mexicano manifestava-se sobre o assunto. A essa altura, a principal preocupação do setor produtivo já repousava há algum tempo sobre o Congresso americano. A concessão estratégica e a contragosto na questão da solução de controvérsias seria seguida por um forte esquema de lobby e propaganda voltado ao público americano pela COECE e a CCE.

Mesmo antes da assinatura oficial dos Acordos, a COECE já se esforçava na elaboração - voltada ao Congresso americano - de relatórios propondo políticas e práticas ambientalmente responsáveis para o setor produtivo mexicano (El Informador, 20/08/1993). Nos Estados Unidos, representantes da COECE já se reuniam em uma "comissão de apoio" informal, formada por diversos organismos representativos do setor produtivo dos três países no dia da assinatura do

Tratado pelos chefes de Estado e cujo objetivo era, segundo Thurlow, "*apoyar el proceso de aprobación del Tratado de Libre Comercio*" (El Informador, 17/12/92).

No âmbito interno, COECE e CCE passaram a empreender intensa campanha junto ao empresariado mexicano, solicitando que eles se dirigissem aos seus fornecedores americanos para que estes aderissem ao movimento de informação pelo NAFTA. Os organismos chegaram a elaborar um modelo de carta a ser encaminhado aos empresários americanos, pedindo a eles, em nome da empresa e dos trabalhadores mexicanos, que visitassem seus representantes na Câmara e no Senado e que participassem ativamente do processo de aprovação do NAFTA no Congresso (Diaz, J., *in* El Informador, 02/09/1993). O modelo de missiva argumentava que a opinião de empresas e indivíduos americanos que mantêm relações comerciais com o México seria fundamental no processo de aprovação no Legislativo, e que opositores ao acordo estariam “difundindo desinformação acerca do tratado e de práticas e políticas mexicanas”, por meio de uma campanha de cartas enviadas para membros do Congresso solicitando que votassem contra o NAFTA.

Vale a pena aqui analisar mais a fundo o conteúdo do modelo de carta endereçado pela COECE aos empresários mexicanos, uma vez que ele detalha, ponto a ponto, a abordagem realizada pelo organismo empresarial no convencimento de congressistas americanos para a aprovação do NAFTA. Ao invés de dirigir-se diretamente aos legisladores, tal estratégia buscava convencer fatias do empresariado americano a atuar como lobistas a favor do NAFTA. Ela dividia-se, essencialmente, em quatro pontos, quais sejam: 1) sugestões de atividades das quais empresários americanos poderiam participar para promover a aprovação do Acordo; 2) lista com fatos e estatísticas mexicanas consideradas "relevantes"; 3) enumeração dos principais benefícios da entrada em vigor do NAFTA e 4) uma seção com "realidades e mitos" a respeito do Acordo. O modelo ainda continha uma pequena carta de apresentação em inglês, lembrando o empresário da "campanha de informação" (Diaz, J., *in* El Informador, 02/09/1993).

Entre as sugestões de atividades a serem desempenhadas pelos homens de negócios americanos, destacavam-se:

Estar dispuesto a presentar testimonio público en audiencia del Congreso en Washington, en el caso de que la U.S. Alliance for NAFTA lo solicite; escribir editoriales en la prensa local; movilizar a los consejos editoriales de la prensa local y nacional; participar en los medios de comunicación locales (prensa, radio y TV) así como en seminarios y conferencias; movilizar a otras empresas, organizaciones y líderes locales, para que también lleven a cabo estas acciones (Díaz, J., in El Informador, 02/09/1993).

Os chamados "fatos relevantes" a respeito do México elencavam conquistas da modernização econômica e da profunda liberalização atravessada pelo país de meados dos anos 1980 até 1993. Entre eles, destacavam-se: redução do déficit de 16% do PIB em 1987 para um superávit de 0,5% em 1992; redução da inflação de 160% em 1987 para 11,9% em 1992; privatização de 938 das 1.115 empresas estatais; filiação ao GATT em 1986; redução de tarifas de importação de 100% em 1982 para 20% em 1993; e, finalmente, uma pauta importadora composta por 70% de produtos americanos (Díaz, J., in El Informador, 02/09/1993).

Os supostos benefícios a serem trazidos pela entrada em vigor do NAFTA seriam os seguintes: criação de um mecanismo robusto de competição e crescimento; criação do maior mercado do mundo, com 360 milhões de consumidores e uma produção anual de US\$ 6 trilhões; crescimento econômico de US\$ 250 a US\$ 300 bilhões nos próximos cinco anos; remoção de barreiras comerciais e de investimentos entre os países-membros; diminuição dos custos para empresas, ao operar em mercado maior e mais ativo; e, finalmente, criação de novos empregos, protegendo o trabalho e o meio ambiente (Díaz, J., in El Informador, 02/09/1993).

Em sua "seção de mitos e realidades", a carta adereçava especificamente aquela que era a maior preocupação política dos americanos, a perda de postos de trabalho no país, que veria empregos migrando em massa para o México em busca de mão de obra barata. Neste ponto, a COECE encartava gráficos com a previsão de um aumento de até 700 mil vagas de emprego nos EUA, criadas pelo estímulo à produção trazido pelo NAFTA. A carta chegava até a elencar alguns prejuízos futuros para o empresariado mexicano, em uma espécie de reconhecimento tácito de que a assinatura do NAFTA iria produzir vencedores e perdedores em cada um dos países-membros. A organização citava o possível fechamento de diversas empresas pequenas e médias no México, reconhecendo que sofreriam com a abertura das fronteiras, mas contemporizava ao afirmar que aquelas que sobrevivessem à competição tornariam-se mais fortes e saudáveis economicamente. Além disso, ainda afirmava que o setor comercial sofreria com a competição vinda dos grandes

conglomerados americanos, mas que, neste caso, o consumidor sairia beneficiado ao possuir mais mercadorias de qualidade e com preços mais baixos, supostamente fomentando a poupança popular e ajudando na reativação da economia mexicana (Díaz, J. in *El Informador*, 02/09/1993).

Nos dois meses que se passaram entre a assinatura dos Acordos Paralelos, no dia 15 de setembro de 1993, e a ratificação dos textos do NAFTA pelo Senado americano, no dia 20 de novembro do mesmo ano, a COECE e a CCE seguiram a mesma estratégia que já vinham desenvolvendo desde o final de 1992, com a realização de reuniões e seminários de informação para o empresariado mexicano e a articulação de diálogo entre esses e seus homólogos americanos, bem como promovendo conversas diretas com legisladores americanos. Adicionalmente, o escritório em Washington da CEMAI, o braço de relações exteriores da CCE, transformou-se em um escritório da COECE, com uma equipe permanente encarregada de contratar escritórios de advocacia, empresas de lobby e especialistas em comércio internacional americanos (Alba, C. e Vega, G., 2002).

Desafio adicional e surpreendente à aprovação do Tratado, contudo, partiu do Canadá, que elegeu em outubro de 1993 o primeiro-ministro Liberal Jean Chrétien, em substituição a um governo conservador que chefiava o país desde 1984, primeiro com Brian Mulroney e depois, brevemente, com Kim Campbell. O Partido Liberal havia feito da renegociação do NAFTA uma de suas promessas de campanha, defendendo a manutenção de subsídios em setores como trigo e madeira (*The New York Times*, 30/10/1993). Dias antes de sua posse, que se daria no dia 4 de novembro de 1993, Chrétien advogava a intenção de reabrir as negociações do NAFTA, opondo-se sobretudo a artigos específicos nos capítulos de Salvaguardas e Práticas Desleais de Comércio (*El Informador*, 29/10/1993) que prejudicariam a manutenção dos referidos subsídios canadenses. A declaração, de efeito mais político do que prático, uma vez que o Acordo já havia sido aprovado pelo Legislativo canadense, gerou as reações mais extremadas do empresariado mexicano ao longo de todo o processo de negociação, exemplificadas nas falas de Antonio Sánchez Días de Rivera, presidente da COPARMEX:

El Tratado ya fue negociado. Es un compromiso entre tres gobiernos y no entre partidos políticos. El TLC no es un juego y los mexicanos, por dignidad, debemos asumir la postura de que entre en vigor el uno de enero de 1994 o nada (Rivera, A., in *El Informador*, 29/10/1993).

E de Luis Germán Cárcoba, presidente da CCE:

Si el acuerdo de comercio trilateral no se concreta tal y como se negoció por los tres gobiernos, es mejor que no se logre (Cárcoba, L., in El Informador, 29/10/1993).

A COECE chegou a exigir "seriedade" do governo canadense, afirmando não ser possível desconhecer os acordos firmados por seus antecessores e considerando da proposta de Chrétien "inaceitável" (El Informador, 29/10/1993). A forte oposição colocada por mexicanos e americanos diante da proposta de Chrétien, aliada ao fato de que o NAFTA estava a dias de ser aprovado pelo Congresso americano e ratificado nos outros dois países-membros do Acordo fariam com que o primeiro-ministro recuasse da renegociação, levantando os assuntos em pauta durante a Rodada Uruguai da OMC (The New York Times, 02/11/1993).

O esforço foi bem-sucedido. No dia 17 de novembro de 1993, a lei de implementação do NAFTA foi aprovada pela Câmara, em votação apertada, com 234 votos a favor e 200 votos contra, a maioria destes (156) vindos do Partido Democrata, do então presidente Bill Clinton (Estados Unidos, H.R. 3450 - 103rd Congress. North American Free Trade Agreement Implementation Act). A aprovação na Câmara era considerada muito mais complicada do que no Senado e, de fato, três dias depois, no dia 20 de novembro, no Senado, a lei contou com 61 votos a favor e 38 contra, novamente com a maioria dos senadores democratas votando pela não-aprovação do Tratado (Estados Unidos, H.R. 3450 - 103rd Congress. North American Free Trade Agreement Implementation Act). No dia 8 de dezembro, o presidente Bill Clinton assinou a lei de implementação do Tratado, que entrou em vigor no dia 1º de janeiro de 1994.

II

IV

TRUMP E A RENEGOCIAÇÃO ESCANCARADA

4.1. O NAFTA NA MIRA

No dia 28 de junho de 2016, durante um comício eleitoral em Monessen, um subúrbio de Pittsburgh, no Estado da Pensilvânia, coração do *Rust Belt* americano, o então candidato republicano à presidência dos Estados Unidos, Donald J. Trump, junta as pontas dos dedos indicador e polegar da mão direita e declara: "O NAFTA foi o pior acordo comercial da história" (The New York Times, 28/06/2016). Não era a primeira vez que Trump disparava contra o tratado, que, ao lado de uma suposta leniência americana em relação a práticas econômicas chinesas e a futura assinatura do Tratado Transpacífico, custaram e continuariam custando aos Estados Unidos milhares de postos de trabalho. Desde as prévias do Partido Republicano, o então candidato apregoava uma política econômica nacionalista que ia de encontro à ortodoxia econômica dominante em seu Partido desde, ao menos, o final da Segunda Guerra Mundial (The New York Times, 28/06/2016).

Enquanto ainda disputava a nomeação republicana, autoridades e empresários mexicanos evitaram responder diretamente às declarações do magnata em relação ao NAFTA. Quando muito, autoridades como o secretário da Economia, Ildefonso Guajardo Villarreal, mostravam-se preocupados com algumas propostas, sem citar nominalmente o pré-candidato, e advogavam por mais cooperação e uma espécie de pacto de competitividade (El Universal, 01/04/2016). Com o anúncio oficial de que Trump seria o candidato americano, contudo, as coisas mudam de figura. Líderes políticos e empresariais passam a se engajar quase que abertamente em prol da candidatura de Hillary Clinton, atacando de maneira dura o magnata. Alejandro Ramírez, empresário dono da rede de cinemas Cinépolis, presidente do Consejo Mexicano de Negocios e um dos nomes de destaque nas renegociações do NAFTA, por exemplo, recebeu assim a confirmação da candidatura de Trump:

Es un líder demagógico y populista. (...) No deja de ser preocupante que un candidato como Trump que ha sido tan virulento contra México y los migrantes mexicanos y que ha descalificado el TLCAN. Es preocupante porque el TLCAN a sido un éxito por donde quiera que se vea, por la cantidad de flujo de Comercio e inversiones que han beneficiado muchísimo a los tres países (Ramírez, A., in El Universal, 04/05/2016).

Diante da virulência dos discursos das prévias, o empresariado mexicano já se mobilizava em campanhas informativas acerca dos benefícios do livre comércio, organizadas pela CCE, ao molde das encomendadas ao público americano em 1993, destacando principalmente o impacto nos preços ao consumidor americano que uma eventual saída do NAFTA teria (El Universal, *IP critica discurso electoral de EU contra apertura comercial*, El Universal, 16/05/2016).

Menos coesos entre si e mais independentes em relação ao Governo central em comparação à primeira negociação do NAFTA - uma organização como a COECE, organizada pelo próprio governo e centralizando todas as demandas setoriais não existiu durante a renegociação do Acordo -, o empresariado mexicano preferiu atuar muitas vezes de uma maneira mais "política", fazendo ver a atores públicos mexicanos e americanos que atuar pela renegociação era uma maneira de salvar o NAFTA, visto que o grande temor do empresariado residia em que este fosse praticamente extinto com a retirada dos Estados Unidos do Tratado. A partir da eleição de Trump e da materialização de suas ameaças de retirar os Estados Unidos do Tratado, os interesses empresariais domésticos mexicanos atuaram, de modo geral, de maneira mais reativa durante as renegociações, e, procurando preservar os ganhos obtidos com a assinatura do NAFTA, em 1992, em oposição ao esforço ativo em cooperação com a burocracia econômica do Estado que caracterizou o México durante o decênio que vai de 1985 a 1995.

Sem uma organização centralizadora das demandas do empresariado para atuar durante a renegociação do Tratado, que começaria em agosto de 2017, a atuação dos interesses organizados mexicanos se deu de maneira mais fragmentada, com diferentes personagens - muitos deles atuando como presidentes de organizações empresariais - atuando na definição de estratégias de negociação e mesmo em certo esforço de moderação dos atores políticos mexicanos, muitas vezes absorvidos em embates com a administração Trump sobre o polarizador tema do debate dos imigrantes e, de maneira mais espetaculosa, do plano de construção, por parte dos Estados Unidos e financiado com dinheiro mexicano, de um muro físico na fronteira entre os dois países. Atuando como uma espécie de "bombeiros" perante a conturbada relação bilateral entre México e Estados Unidos, esses

empresários deram preferência a uma renegociação discreta dos termos do Acordo em oposição a um embate direto com o Executivo americano, a verdadeira força-motriz que deu ensejo ao início das renegociações. Chefe da equipe negociadora mexicana quando da confecção do NAFTA, Jaime Zabudovsky resumiu bem as diferenças na relação entre México e Estados Unidos na renegociação do tratado. Para ele, nos anos 1990, *“todos compartíamos el resultado que se quería de la negociación, lo que se tenía que definir eran los calendarios de desgravación y los montos para la reducción de aranceles. Actualmente, con la administración Trump, no sabemos si es una estrategia de negociación o realmente es cómo percibe el mundo”* (Zabudovsky, J., in El Universal, 11/10/2017).

Vale destacar entre esses empresários o papel fundamental atribuído a oito deles: Juan Pablo Castañón, presidente do Consejo Coordinador Empresarial (CCE), a maior entidade representativa do empresariado mexicano, outrora fundamental também nas primeiras negociações do NAFTA; Bosco de la Vega, presidente do Consejo Nacional Agropecuario (CNA); Pablo González Guajardo, diretor-geral no México da empresa americana Kimberly-Clark; Manuel Herrera, presidente da Confederación de Cámaras Industriales (Concamin); o veterano da negociação do NAFTA e ex-presidente da COECE Juan Gallardo Thurlow, hoje presidente da empresa mexicana de embalagens Cultiba; Alejandro Ramírez, presidente do grupo mexicano de cinemas Cinépolis e do Consejo Mexicano de Negocios (CMN); Valentín Díez Morodo, presidente do grupo financeiro Baname, do conselho consultivo do grupo cervejeiro mexicano Modelo e do Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior (Comce); e, finalmente, Moisés Kalach, diretor do grupo têxtil Kaltex (Expansión, 15/08/2017). É de se notar que a abertura do mercado mexicano e o projeto de liberalização econômica vivido pelo país nas últimas décadas não diminuiu o poder e a atuação de antigas associações empresariais que, desde os anos 1970, trabalhavam de maneira ativa na formulação de demandas coesas por parte do empresariado mexicano, a exemplo do CCE, do CNA, da Concamin e do CMN, todos eles participantes ativos durante as negociações do NAFTA, ainda que sob a coordenação da informalmente extinta COECE.

A exemplo do que ocorreu nos anos 1990, tais entidades continuaram tendo participação intensa na formulação das propostas e na renegociação do NAFTA de modo geral, e, assim como duas décadas e meia antes, seguiu sendo tratada como um diferencial mexicano no processo

negociador, como atestou o secretário Ildefonso Guajardo, ao afirmar que a coordenação entre setor privado e governo era motivo de inveja das partes negociadoras: "*El sector privado ha jugado un papel fundamental y no me equivoco al decirlo: Esta coordinación es la envidia de nuestros compañeros en la mesa de negociación*" (Guajardo, I., in El Universal, 19/10/2017).

Mesmo antes da eleição de Trump, no dia 8 de novembro de 2016, o empresariado mexicano passa a moderar suas críticas ao candidato. Contrastando com as palavras duras dirigidas ao magnata quando este era pré-candidato do Partido Republicano, a CCE elogia a visita do americano ao país, em fins de agosto, embora não deixe de apresentar críticas sutis ao plano do muro fronteiriço, tema principal de debate no espaço público mexicano (El Universal, 31/08/2016). A visita causou verdadeira condenação pública no país e culminou na renúncia do secretário Luis Videgaray, principal artífice da viagem de Trump ao México. Eventuais declarações consideradas racistas e xenófobas, contudo, não escapavam à condenação da entidade, que então não defendia a renegociação do NAFTA, mas sim uma modernização do acordo por meio da assinatura do Acordo Transpacífico de Cooperação Econômica, o TPP, posteriormente abandonado pelos americanos (El Universal, 02/09/2016; e El Universal, 03/09/2016). Tal moderação, contudo, não era regra entre o empresariado. Alejandro Ramírez, do CMN, por exemplo, chegou a defender que mexicanos residentes nos Estados Unidos fizessem campanha por Hillary Clinton, além de se dizer desgostoso com a visita de Trump ao país (El Universal, 09/09/2016).

A partir do afunilamento da campanha presidencial, contudo, setores do empresariado já passam a admitir que a preservação do NAFTA, antes mesmo que uma entrada em vigor do TPP, deve ser tratada como política prioritária: "*México debe proteger lo que tiene y seguir el camino de la integración vía el TLCAN*" (Kalach, M., in El Universal, 07/10/2016). Adiantando-se ao resultado eleitoral, a CCE passa a defender uma "modernização" do NAFTA, independentemente do vencedor das eleições. É bem verdade que tal defesa passava por um aprofundamento do livre-comércio, propondo uma maior integração produtiva entre os países, em matérias como infraestrutura, telecomunicações, integração energética e práticas econômicas sustentáveis, todos temas que passaram ao largo das renegociações oficiais (El Universal, 17/10/2016).

A confirmação da eleição de Trump, no dia 8 de novembro, contudo, passa a gerar uma corrida por "alternativas" dentro do empresariado. Castañón passa a falar em "mudanças drásticas" e na necessidade de se construir uma nova relação com os Estados Unidos, com relação bilateral direta entre o México e empresários, trabalhadores e povo americanos, bem como da necessidade de se abrirem mais mercados para exportações mexicanas e de se fortalecer o mercado interno (El Universal, 09/11/2016). A renegociação do NAFTA, contudo, já aparece como provável, embora ainda altamente indesejável, no horizonte do empresariado. Manuel Herrera, da Concamin, via a não-ratificação do TPP e a reabertura de negociações do NAFTA como o pior cenário comercial possível, justamente aquele que se confirmou ao longo dos próximos doze meses. Valentín Morodo, do Comce, ainda vislumbrava a possibilidade de se evitar uma renegociação a partir de reuniões de trabalho com empresários americanos e canadenses (El Universal, 10/11/2016). O CCE de Castañón, entretanto, já passa a articular com o governo estratégias para a eventual renegociação. Após reunião realizada com os secretários de Governo, Miguel Ángel Osorio Chong, da Fazenda, José Antonio Meade e da Economia, Ildefonso Guajardo, Castañón e o governo passam a prometer "decisões com unidade" na renegociação do NAFTA, de certa forma repetindo o padrão de negociador exitoso do começo dos anos 1990 (El Universal, 11/11/2016):

Compartimos la convicción de que más allá de las opiniones que puedan tenerse sobre la decisión que tomó el pueblo de Estados Unidos, lo que nos compete en México es evaluar con claridad y objetividad las nuevas circunstancias, prepararnos y actuar de manera congruente empresarios y gobierno (Castañón, J., in El Universal, 12/11/2016).

Em novembro de 2016, meses antes do início das renegociações formais, a equipe mexicana responsável pelo processo já havia sido definida. Sob o comando do secretário da Economia, Ildefonso Guajardo, a equipe negociadora seria encabeçada inicialmente pelo ex-secretário da Fazenda e posteriormente secretário de Relações Exteriores Luis Videgaray. Guajardo havia participado das negociações da assinatura do NAFTA. De 1991 a 1994, atuou no Escritório para Assuntos do Tratado de Livre Comércio, com sede na Embaixada do México em Washington. Durante as renegociações, ele assumiria papel comparável ao de Jaime Serra Puche durante o primeiro processo. De fato, Guajardo orgulhava-se da comparação. Quando as negociações aproximavam-se do final, ele afirmava que gostaria de ser lembrado como o Serra Puche do NAFTA 2.0 (El Universal, *Cómo será recordado Ildefonso Guajardo?*, 07/09/2018). Juan Pablo Castañón, por sua vez, foi encarregado de encabeçar as demandas do setor produtivo, unido sob o

guarda-chuva da CCE. Ao longo do processo negociador, o empresariado e o *cuarto de junto* sempre estiveram mais próximos de Guajardo do que de Videgaray, este dono de uma relação próxima com o genro de Trump, Jared Kushner (El Universal, 07/09/2018). Na equipe de consultores de Guajardo, destacavam-se nomes experientes da primeira negociação do NAFTA, como Jaime Zabludovsky e Herminio Blanco, além do ex-secretário Jaime Serra Puche, bem como quadros técnicos, a exemplo dos negociadores Kenneth Smith, Salvador Behar e Juan Carlos Baker (El Universal, 24/11/2016; El Universal, 25/01/2017; e El Universal, 07/09/2018). Curioso notar dentro do organograma da equipe negociadora a ausência de representantes da sociedade civil, de organizações laborais e de membros da Academia, a exemplo do papel desempenhado pelo Conselho Assessor nos anos 1990. Enrique Ochoa Reza, presidente do Comitê Executivo do PRI, chegou a cobrar uma maior participação da Confederación de Trabajadores de México (CTM) no processo de discussão da revisão do NAFTA (El Universal, 24/02/2017).

Além da estrutura e de alguns nomes veteranos, a semelhança entre o primeiro processo negociador do NATA e a sua renegociação também traziam alguns elementos simbólicos. Em dezembro, por exemplo, Castañón anunciou a criação de um *"cuarto de datos"*, um mapa de empregos, comércio e investimentos entre México e Estados Unidos, a ser desenvolvido em uma parceria entre empresários mexicanos e americanos. Se nos anos 1990 os estudos setoriais sigilosos da COECE foram fundamentais no estabelecimento das posições negociadoras mexicanas, a estratégia renegociadora do NAFTA previa ampla troca de informações entre o empresariado dos dois países, bem como a transparência dos dados compilados (El Universal, 08/12/2016).

Embora governo e CCE já estivessem adiantados na organização de uma estrutura negociadora, parte dos empresários, como Alejandro Ramírez, do CMN, ainda confiava que a administração Trump pudesse se afastar da campanha Trump, recuando em algumas de suas promessas (El Universal, 16/01/2017). A partir do discurso de posse do novo presidente, no dia 20 de janeiro, contudo, tal perspectiva se desfez. Trump não citou o NAFTA ou o México em sua fala, mas a condenação da abertura econômica americana e da perda de empregos industriais no país ecoou por todo seu discurso:

Politicians prospered - but the jobs left, and the factories closed. (...) For many decades, we've enriched foreign industry at the expense of American industry; (...) We've made other countries rich while the wealth, strength and

confidence of our country has disappeared over the horizon. One by one, the factories shuttered and left our shores, with not even a thought about the millions upon millions of American workers left behind. The wealth of our middle class has been ripped from their homes and then redistributed across the entire world. (...) From this moment on, it's going to be America First. Every decision on trade, on taxes, on immigration, on foreign affairs, will be made to benefit American workers and American families. (...) We will follow two simple rules: Buy American and Hire American (Trump, D., 20/02/2017).

O CCE declarou não estar surpreso, afirmando que os empresários mexicanos já estavam preparados para o início da renegociação do NAFTA. Castañón, inclusive, avisou que o empresariado fazia uso do instrumento do "*cuarto de junto*", prometendo acompanhar de perto o processo negociador (El Universal, 20/01/2017). Manuel Herrera, da Concamin, também procurou manter um tom tranquilizador, confiando na união entre empresariado e governo: "*Estamos unidos, organizados y preparados para acompañar al gobierno mexicano en esta nueva fase de la relación económica con nuestro vecino del norte*" (Herrera, M., in El Universal, 21/01/2017). Para Castañón, o resultado ideal de uma renegociação implicaria sua conclusão em 2017 e a inclusão de capítulos novos, sem a reabertura do texto já firmado. Para Herrera, por sua vez, o aumento de conteúdo nacional em projetos de infraestrutura e nas compras governamentais deveria ser incluído, bem como uma diminuição nos custos administrativos para firmas exportadoras (El Universal, 24/01/2017).

O processo de consulta formal entre governo e a cúpula empresarial teve início no dia 1 de fevereiro, em que pese o fato de que conversas informais já aconteciam pelo menos desde novembro de 2016. Além de Juan Pablo Castañón, destacaram-se como representantes do empresariado na consulta Moisés Kalach e o empresário Eugenio Salinas, além de Alejandro Ramírez e do presidente da Câmara Nacional da Indústria de Ferro e Aço, Guillermo Vogel, bem como o experiente Juan Gallardo Thurlow (El Universal, 02/02/2017). Alternativamente, contudo, o empresariado mexicano também lançou-se em uma campanha de diversificação comercial. No informe *La Voz del CCE*, Castañón propagandeava a importância de buscar novos mercados para as exportações mexicanas: "*La relación comercial con Estados Unidos no es ni debe ser nuestra única alternativa. Tenemos que diversificar los mercados*" (Castañón, J., in El Universal, 07/02/2017). Dias depois, o CCE e o CMN apresentaram ao presidente Enrique Peña Nieto a iniciativa *Fuerza México*, que previa a criação de missões empresariais para promover o México como centro logístico para comércio com as Américas, divulgando vantagens competitivas do país em regiões como Europa, Ásia e América Latina (El Universal, 09/02/2017).

A estrutura negociadora, contudo, alienava parceiros importantes, e se mostrava menos coesa do que sua antepassada dos anos 1990. A presidente da Comissão de Relações Exteriores do Senado, Gabriela Cuevas Barrón, então no PAN, reclamava que a Câmara Alta não estava sendo ouvida no processo de revisão. Bosco de la Vega, presidente do CNA, demonstrava publicamente preocupação com que o setor agropecuário fosse utilizado como moeda de troca nas negociações com os americanos (El Universal, 11/03/2017). Carlos Aceves del Olmo, presidente do Congreso del Trabajo, também cobrava publicamente a CCE por práticas trabalhistas como a baixa remuneração de trabalhadores, um dos cerne das investidas de Trump contra o NAFTA (El Universal, 01/06/2017).

Em maio de 2017, Donald Trump finalmente consegue nomear o representante comercial de seu governo, Robert Lighthizer, após aprovação no Senado. A ausência de um representante comercial praticamente impedia qualquer tentativa de renegociação do NAFTA de tomar forma, quanto mais de ser lançada oficialmente. A nomeação foi comemorada por membros do governo mexicano, como Luis Videgaray, ansiosos pelo início das negociações formais, finalmente marcadas para o mês de agosto de 2017 (El Universal, 13/05/2017). Outro a comemorar o envio de Lighthizer ao Congresso da notificação de intenção de renegociar o tratado foi Castañón (El Universal, 18/05/2017). A celebração do início de uma movimentação formal pela renegociação do NAFTA deixa claro que governo e empresariado há muito já a enxergavam como fato, se não consumado, uma vez que ainda havia temor de uma denúncia unilateral do Tratado por parte dos Estados Unidos, ao menos desejável. Moisés Kalach, por exemplo, não hesitava em falar em consequências "devastadoras" caso o NAFTA fosse denunciado (El Universal, 24/05/2017). A carta de uma página e meia enviada por Lighthizer às lideranças do Congresso era vaga, mas previa claramente uma negociação trilateral, um desejo por uma modernização do NAFTA, com a atualização de temas como comércio digital e a inclusão de outros como propriedade intelectual, práticas regulatórias, empresas estatais, medidas sanitárias e fitossanitárias, trabalho e meio ambiente (Lighthizer, R., 18/05/2017). Como veremos, algumas dessas demandas foram atendidas durante as renegociações, enquanto outras não. De certa maneira, elas coadunavam-se com o desejo da CCE de incluir capítulos previstos no TPP dentro do texto do "novo" NAFTA. O empresariado, contudo, evitou mostrar-se muito empolgado com os termos:

"No nos dice mucho. Dice que comienza el proceso formal y que dentro de 60 días darán un documento con mayor detalle... es una carta bastante general, sin detalle y cumple con la parte institucional del proceso formal. (...) Me parece que se están poniendo en la mesa aquellos capítulos que no estaban integrados en el TLCAN, y que hoy son parte del TPP" (Kalach, M., in El Universal, 19/05/2017).

Traço importante e inovador da estratégia renegociadora do empresariado mexicano foi a aproximação direta com o setor produtivo americano, muitas vezes por meio do US-Mexico CEO Dialogue, evento periódico realizado em Washington pelo CCE e a Câmara de Comércio dos Estados Unidos, com mais de 60 presidentes e diretores de grandes empresas dos dois países (El Universal, 07/06/2017). O empresariado americano ali reunido revelou-se um inesperado aliado na busca por uma renegociação "moderada", uma modernização do acordo onde nem todos os capítulos estariam abertos para novas conversas (El Universal, 08/06/2017). De fato, a renegociação passou a ser encarada com certo otimismo pelo setor produtivo mexicano, embora figuras do governo, como o subsecretário de Comércio Exterior da Secretaria de Economia, Juan Carlos Baker, fizessem questão de moderar as expectativas e confiança do empresariado de quando em quando: *"No quiero que se vayan con la idea de que ya estamos fuera de peligro o que ya estamos bien, o que mágicamente ahora nos vamos a sentar y de alguna manera vamos a tener acuerdos de unos cuantos minutos"* (Baker, J., in El Universal, 28/06/2017).

No dia 17 de julho, Robert Lighthizer encaminhou ao Congresso os objetivos específicos americanos na renegociação do NAFTA, divididos em 22 itens: comércio de bens; medidas sanitárias e fitossanitárias; alfândega, facilitação de comércio e regras de origem; barreiras técnicas ao comércio; boas práticas reguladoras; comércio em serviços, incluindo telecomunicações e serviços financeiros; comércio digital de bens e serviços e fluxos de dados transfronteiriços; investimento; propriedade intelectual; transparência; empresas estatais; políticas de competitividade; trabalho; meio ambiente; anti-corrupção; soluções para problemas comerciais; compras governamentais; empresas pequenas e médias; energia; solução de controvérsias; provisões gerais; moeda (Office of the United States Trade Representative, 17/07/2017). Alguns desses objetivos dificilmente poderiam ser traduzidos nos textos renegociados entre as partes, como a redução do déficit comercial americano, por exemplo. Este objetivo em específico foi alvo de reação por parte do secretário da Economia, Ildefonso Guajardo, que o classificou como "muito pouco ortodoxo" (El Universal, 19/07/2019). Outros objetivos, como aqueles relacionados a

medidas sanitárias ou alfândegas, pediam simplesmente a atualização de medidas visando colocar em prática acordos assinados na OMC. Já alguns, previam medidas objetivas, como o endurecimento de regras de origem ou o estabelecimento de compromissos para a não taxação de produtos digitais, como softwares, música ou vídeos. Dois objetivos, em especial, saltam aos olhos. Lighthizer propõe a reclassificação dos Acordos Paralelos negociados por Bill Clinton em 1993 para o centro do Tratado. A partir de então, eles não mais seriam considerados acordos paralelos, mas sim o próprio texto do novo Tratado (Office of the United States Trade Representative, 17/07/2017). A essa altura, o CCE já havia realizado mais de 200 consultas setoriais, bem como efetivado a criação de um *cuarto de junto* e de um *cuarto de inteligencia*, voltado à compilação de dados do comércio trilateral entre os países do NAFTA (El Universal, 18/07/2017). A primeira rodada de negociações, anunciada para acontecer entre os dias 16 e 20 de agosto, em Washington (Office of the United States Trade Representative, 19/07/2017), previa a criação dos grupos de trabalho responsáveis por reformular os capítulos do NAFTA. O calendário acordado entre os três países também previa a realização de rodadas de negociação em um espaço de três a quatro semanas (El Universal, 25/07/2017).

O processo de renegociação do NAFTA também se distingue de seu predecessor por um interesse maior do Legislativo mexicano, notadamente do seu Senado, em relação à formação das posições negociadoras mexicanas. Se em 1990 a Câmara alta era composta por apenas 64 senadores, 60 deles pertencentes ao partido do presidente Salinas de Gortari, em 2017 a figura era diferente. A casa legislativa, composta agora por 128 senadores, continuava abrigando uma maioria de 55 senadores do PRI, partido do então presidente Enrique Peña Nieto, mas agora outros quatro partidos também possuíam representação: o Partido Acción Nacional (34 senadores), o Partido de la Revolución Democrática (7), o Partido del Trabajo (19) e o Partido Verde Ecologista de México (6), do qual era membro o presidente do Senado, Pablo Escudero, além de dois senadores independentes. Se nos anos 1990 o Senado aparecia quase como um órgão ratificador das proposições do Executivo, como visto no Capítulo X, durante a renegociação ele reclama maior participação e busca contato direto com os setores produtivos, além de acompanhar mesmo, via uma comissão especial, as rodadas de negociação (El Universal, 11/03/2017 e El Universal, 06/08/2017 e El Universal, 14/08/2017). A Câmara dos Deputados, embora mais distante do tema do que o Senado, responsável por analisar a política externa e aprovar a assinatura e modificação

de tratados internacionais, também exigia do governo maior participação ao longo das negociações (El Universal, 07/08/2019). A Mesa Diretora do Senado chegou a organizar reuniões privadas com Juan Pablo Castañón e Moisés Kalach, representantes do setor privado nas negociações. Na primeira dessas reuniões, pouco antes do início da primeira rodada de negociações, participaram os senadores Pablo Escudero (PVEM), Dolores Padierna (PRD), Manuel Bartlett (PT), Fernando Herrera (PAN) e Luis Sánchez (PRD) (El Universal, 08/08/2017). Pouco após a reunião, o CCE anunciou a criação de mesas de discussão com trabalhadores e acadêmicos, em um simulacro menos institucionalizado e um tanto mais improvisado do Conselho Assessor dos anos 1990 (El Universal, 08/08/2017).

4.2. A RENEGOCIAÇÃO

A renegociação do NAFTA foi dividida em 28 mesas de trabalho e 32 temas (desenvolvimento; facilitação competitiva; construção de capacidades e facilitação aduaneira; e Banco do NAFTA e infraestrutura eram temas sem mesas específicas de trabalho). Dois dias antes do início da primeira rodada de negociações, o governo mexicano anunciou oficialmente os nomes dos encarregados mexicanos pelas negociações. Na primeira rodada, a equipe mexicana seria comandada pelo secretário da Economia, Ildefonso Guajardo, e contaria também com subsecretário de Comércio Exterior, Juan Carlos Baker, o chefe negociador técnico Kenneth Smith Ramos e o chefe negociador adjunto, Salvador Behar Lavalle. A equipe americana foi chefiada por Robert Lighthizer, enquanto a canadense pela secretária de Relações Exteriores, Crystia Freeland. As autoridades de nível ministerial Guajardo, Lighthizer e Freeland, contudo, participaram apenas da abertura da rodada (El Universal, 14/08/2017).

O setor privado mexicano acompanhou a rodada reunido ao redor do Consejo Consultivo Estratégico de Negociaciones Internacionales, órgão subsidiário do CCE, presidido por Castañón e coordenado por Kalach. Ao todo, uma delegação de cerca de 150 empresários e representantes Lideranças de organizações empresariais marcaram presença no lançamento das negociações, como Valentín Díez Morodo, do Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Enrique Guillén, da Canacindra, Manuel Herrera Vega, da Concamin, Gustavo de Hoyos, da Coparmex e Ricardo Navarro, da Concanaco. Diretores do Consejo Nacional Agropecuario, da Asociación

Mexicana de Instituciones de Seguros, do Consejo Mexicano de Negocios, da Confederación de Asociaciones de Agentes Aduaneros e do Consejo de la Industria Maquiladora e Manufacturera de Exportación também estiveram presentes. O *cuarto de junto* de fato tinha como coordenador Eugenio Salinas que, ao lado de Kalach, comandava as 23 mesas de trabalho formadas pelo setor privado para acompanhar as negociações de perto (El Universal, 14/08/2017).

O Senado, por sua vez, a convite de Ildefonso Guajardo, também se fez representar na primeira rodada. Uma comissão de acompanhamento, à moda do *cuarto de junto*, as primeiras conversas oficiais. O grupo era composto por oito senadores: Marcela Guerra (PRI), José Ascención Orihuela (PRI), Ricardo Urzúa (PRI), Ernesto Cordero (PAN), Héctor Larios (PAN), Héctor Flores Ávalos (PAN), Dolores Padierna (PRD) e Gerardo Flores (PVEM) (El Universal, 14/08/2017).

No discurso de abertura das negociações, Lighthizer não recuou dos termos de condenação do NAFTA usados pelo governo americano até então. Ressaltando o momento histórico da reabertura de negociações, foi duro ao avaliar o acordo:

But for countless Americans, this agreement has failed. We cannot ignore the huge trade deficits, the lost manufacturing jobs, the businesses that have closed or moved because of incentives - intended or not - in the current agreement
(Lighthizer, R., 16/08/2017).

Lighthizer também enumerou algumas das demandas americanas que seriam apresentadas ao longo do processo, entre elas a queda dos déficits comerciais americanos em relação aos parceiros do NAFTA, o aumento de conteúdo regional nas regras de origem do setor automotivo, a inclusão e o fortalecimento de questões trabalhistas no acordo, bem como provisões contra manipulação monetária, além de um mecanismo de solução de controvérsias respeitador da “soberania nacional e do processo democrático” americano, bem como igualdade de tratamento em compras governamentais e agricultura (Lighthizer, R., 16/08/2017).

Para os líderes empresariais mexicanos, contudo, o teor do discurso não causou surpresa. O tom de Lighthizer, embora rude, já era esperado. “*Esperábamos rudeza porque así ha sido el lenguaje que han usado, y esperamos rispideces*”, afirmou Enrique Guillén, da Canacindra

(Guillén, E., *in* El Universal, 16/08/2017). Mesmo os temas colocados em pauta pelo representante americano já haviam sido antecipados no documento encaminhado ao Congresso por Lighthizer em julho. Havia esperança, contudo, de que as mesas de trabalho fossem conduzidas de maneira mais clara e menos belicosa, como previa, entre outros, a presidente da American Chamber Mexico (Amcham), Mónica Flores: “*La sesión fue lo que se esperaba y no podemos sacar conclusiones de los discursos. Es el mismo tono que se ha manejado. No hay sorpresas. Aunque será, en las mesas de discusión tendremos más luz de lo que quiere EU*”, (Flores, M., *in* El Universal, 16/08/2017). Mesmo uma certa confiança em uma negociação exitosa estava presente. Bosco de la Vega, da CNA, por exemplo, elogiou o posicionamento de Lighthizer a respeito da agricultura, um dos pontos do NAFTA considerados exitosos pelo americano em seu discurso. O veterano Juan Gallardo Thurlow, por sua vez, mantinha a prática de enaltecer a equipe e preparação mexicanas, como havia feito 25 anos antes, à frente da COECE (El Universal, 17/08/2017). Castañón, do CCE, ainda procurava manter uma posição de barganha, afirmando que havia uma possibilidade, ainda que remota, do México deixar o tratado, caso as negociações não o agradassem (El Universal, 17/08/2017). Em outras ocasiões, o empresariado, assim como nos anos 1990, buscava mostrar calma caso o acordo não fosse concluído, afirmando que tal resultado não seria “o fim do mundo” para o setor produtivo mexicano (El Universal, 31/08/2017).

Após a abertura, Ildefonso Guajardo, os senadores presentes ao encontro e diversos membros da cúpula do setor privado, como Castañón, Manuel Herrera e Gustavo de Hoyos, retornaram ao México. Durante as primeiras 48 horas de negociação, a principal preocupação da equipe mexicana foi com a insistência americana em medir o sucesso do novo Tratado pela redução do déficit comercial dos Estados Unidos em relação aos vizinhos. O tema da indústria automotiva também gerava preocupação, notadamente pela intenção americana em aumentar o percentual regional nas regras de origem da indústria. Tanto Hoyos como o senador Ernesto Cordero participaram das críticas em relação aos entendimentos americano. A diferença no modo de expressão dos dois quanto ao assunto, no entanto, mostra como o meio produtivo adotava postura mais cautelosa em comparação com a elite política. Enquanto o líder empresarial usa termos polidos e gerais: “*Van a ser temas complejos, arduos y difíciles de discutir*” (Hoyos, G., *in* El Universal, 18/08/2017), Cordero parte para um confronto mais direto com as posições americanas: “*Estados Unidos considera que hay un problema con el déficit, que es culpa del comercio con*

México, pero eso sólo muestra ignorancia en materia económica” (Cordero, E., in El Universal, 18/08/2017). De maneira geral, os cinco dias da primeira rodada de negociações serviram para que os países expusessem suas demandas e acertassem um cronograma para as próximas reuniões, em setembro (Canadá, México e Estados Unidos, 20/08/2017). A boa recepção dos mercados financeiros à primeira rodada de negociações refletiu-se em uma cotação estável para o peso mexicano, e o CCE avaliou de maneira positiva as primeiras conversas, em que pese o duro discurso de abertura de Lighthizer: *“Fue satisfactoria porque en primer lugar iniciamos las conversaciones. Estamos como cuarto de junto consultor de los negociadores y el que se hayan iniciado las negociaciones fue bien tomado por los medios y por los mercados”* (Castañón, J., in El Universal, 23/08/2017). O meio político, entretanto, não reagiu de maneira tão calma. Miguel Ángel Mancera (PRD), chefe de governo da Cidade do México, por exemplo, afirmou que a culpa por um eventual fracasso nas negociações seria exclusivamente americana, e que o México deveria *“voltear el rostro hacia el sur”* (El Universal, 27/08/2017).

A segunda rodada de negociações aconteceu na Cidade do México, entre os dias 1 e 5 de setembro. Às vésperas do encontro, em que pese o diálogo constante entre equipe negociadora e empresariado, o setor produtivo não teve acesso, segundo Manuel Herrera, da Concamin, ao texto base elaborado pela equipe mexicana para as reuniões, embora o *cuarto de junto* continuasse a assessorar a equipe negociadora. Moisés Kalach, coordenador do *cuarto de junto*, confirmava os limites da abertura da equipe negociadora ao empresariado: *“El equipo negociador no nos comparte especulaciones sobre qué pasará en una ronda, nos dicen qué mesas y días van a sesionar, aunque eso es algo privado (...) pero no tenemos el conocimiento de todo lo que está sucediendo en las mesas”* (Kalach, M., in El Universal, 01/09/2017). À semelhança dos anos 1990, o *cuarto de junto* permanecia em reunião permanente durante as rodadas de negociação. Diferentemente de 25 anos antes, contudo, o *cuarto* não se limitava a servir como fonte de informações e opiniões para a equipe negociadora mexicana, atuando também na interlocução direta com empresários americanos e canadenses: *“Los empresarios de los tres países coincidimos en la necesidad de seguir consolidando una región de Norteamérica fuerte e integrada, basada en el libre comercio y la profunda relación entre nuestras naciones”* (Castañón, J., in El Universal, 01/09/2017). Durante a segunda rodada, 25 mesas de trabalho reuniram-se em sessões, cinco a cada dia, onde cada país apresentava um texto-base com suas propostas (El Universal, 02/09/2017). Em

algumas mesas mais delicadas, contudo, como a de automotivos e a trabalhista, alguns países ainda não chegaram a apresentar seus textos-base, embora o México já o houvesse feito. O conteúdo do mesmo, contudo, não foi divulgado, repetindo estratégia negociadora dos anos 1990 (El Universal, 04/09/2017). Choques no setor automotivo, entretanto, já extrapolavam a mesa de trabalho. Embora os Estados Unidos ainda não tivessem apresentado o texto-base para o tema, Flavio Volpe, presidente da Associação de Fabricantes de Partes Automotoras do Canadá, já falava que canadenses e mexicanos deveriam ceder um pouco para satisfazer os americanos, afirmando que um aumento na porcentagem dos componentes regionais de 62,5% para 66% ou 67% seria passível de discussão. Do lado mexicano, as declarações foram mal recebidas. Eduardo Solís, presidente da Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), afirmou que Volpe não falava pelo setor de fabricantes e que 62,5% já representava uma porcentagem rígida: *“Él habla sólo por la industria de autopartes, él no representa a los fabricantes. Lo hemos dicho, 62,5% es una regla muy estricta y las asociaciones de los tres países que representamos a la industria hemos puesto esa regla”* (Solís, E., in El Universal, 05/09/2017). Mesmo na indústria de peças mexicana a fala de Volpe foi contestada, mais especificamente por Óscar Albín, presidente da Industria Nacional de Autopartes (INA): *“Su comentario está incorrecto, él puede hablar por Canadá, pero no puede hablar por México. Nuestra posición es la misma que mis clientes, no mover las reglas de origen, venimos trabajando bien 22 años y queremos otros 22 años igual”* (Albin, O., in El Universal, 05/09/2017). Castañón, contudo, apresentou posição mais moderada que os representantes setoriais: *“(...) habrá que encontrarles soluciones a los intereses de los otros dos países”* (Castañón, J., in El Universal, 05/09/2017). Quatro mesas tiveram avanços consideráveis na segunda rodada, com previsões de conclusão para a terceira rodada: pequenas e médias empresas, facilitação comercial, investimentos e telecomunicações (El Universal, 05/09/2017). Os representantes ministeriais dos três países, Guajardo, Freeland e Lighthizer, reuniram-se apenas no último dia da segunda rodada, em um jantar oferecido pelo mexicano. Antes disso, Guajardo havia se reunido pessoalmente com Castañón e outro líderes empresariais, no próprio hotel onde as negociações eram conduzidas. Juan Carlos Baker, subsecretário de Comércio Exterior, por sua vez, foi o responsável pela interlocução entre a equipe negociadora e o Senado, para onde se dirigiu ao final das conversas (El Universal, 05/09/2017). O comunicado final da segunda ronda de negociações traz pouquíssimos detalhes acerca das discussões ali realizadas, afirmando apenas que diversos grupos de trabalho conseguiram consolidar propostas em um texto único, embora sem especificar quais eram tais

grupos. Além disso, o texto oficializa as datas da terceira rodada de negociações, a serem realizadas entre os dias 23 e 27 de setembro, em Ottawa (Canadá, Estados Unidos e México, 05/09/2017).

Com a ausência de atritos como a declaração de Lighthizer na abertura das negociações, após o fim da segunda rodada a sensação de que os Estados Unidos estavam na iminência de deixar o NAFTA desvanecer e renovou-se a esperança em um processo negociador mais normalizado. Para Ildefonso Guajardo, o pior havia passado (El Universal, 08/09/2017). Em que pese o atrito aberto no setor automotivo, as relações com o Canadá também prosperavam. Pouco antes do início da terceira rodada de negociações, Bill Morneau, o ministro das finanças canadense, visitou o México para um encontro com seu homólogo mexicano, José Antonio Meade (El Universal, 14/09/2017).

Dias antes da terceira rodada, entretanto, o secretário do Comércio americano, Wilbur Ross, causou celeuma no meio empresarial mexicano ao afirmar que ele e Lighthizer desejavam uma cláusula de caducidade para o NAFTA, que previa, na prática, que o Acordo seria automaticamente extinto após cinco anos, ao menos que fosse expressamente renovado pelas partes (Reuters, 14/09/2017). Ildefonso Guajardo foi rápido em condenar a medida: *“El poner una cláusula explícitamente de terminación, que sea a través de una afirmativa ficta o negativa ficta, claramente es contraria a la filosofía de los acuerdos”*, (Guajardo, I., in El Universal, 19/09/2017). Mesmo o cauteloso Castañón refutou peremptoriamente e mais de uma vez qualquer abertura de negociação nesse sentido: *“(...) no genera confianza para los empresarios, porque es una política de revisión de cinco años, mientras los proyectos de inversión son de 25 a 30 años de duración”* (Castañón, J., in El Universal, 19/09/2017 e El Universal, 18/10/2017).

Apesar da polêmica, contudo, a terceira rodada de negociações transcorreu de maneira relativamente tranquila, contando inclusive, pela primeira vez, com a conclusão de um capítulo do novo tratado, o de Pequenas e Médias Empresas. O capítulo sobre Competitividade também avançou consideravelmente, com previsão de conclusão para antes da quarta rodada de negociações (Canadá, Estados Unidos e México, 27/09/2017). Ambos os capítulos foram fortemente inspirados no tratamento dado aos temas no Acordo Transpacífico (Hufbauer, G. e Globerman, S., 2018), baseando-se mais em princípios e orientações do que em direitos e obrigações. Outros temas onde

avanços significativos foram realizados, de acordo com os três países, foram Telecomunicações, Comércio Digital, Práticas Reguladoras e Facilitação de Comércio (Canadá, Estados Unidos e México, 27/09/2017). Também foi estabelecida a data e o local da quarta rodada de negociações, realizada em Washington, entre os dias 11 e 15 de outubro de 2017. Dias depois, entretanto, foi acordado entre os países que a reunião ainda se estenderia por mais um dia, até o dia 16 de outubro (El Universal, 06/10/2017). Quando do início da rodada, o prazo já havia sido ampliado para o dia 17 de outubro.

O avanço tímido em áreas sensíveis ao setor privado, como a automotiva e a agropecuária, entretanto, desagradava a cúpula empresarial mexicana. Em evento de lançamento de uma agenda de políticas públicas do CCE para a modernização econômica do país, por exemplo, Castañón não descartou a possibilidade do México abandonar a mesa de negociação do novo tratado: *“Existen riesgos importantes y cabe la posibilidad de que nos levantemos de la mesa por la razón de que los socios pidan circunstancias que México no pueda cumplir, que no van con la realidad de hoy y que es muy diferente a la de hace 25 años”* (Castañón, J., in El Universal, 04/10/2017). A ameaça extremada do CCE, que de certa maneira contrastava com o discurso relativamente otimista dos negociadores oficiais e com a própria postura cautelosa do empresariado ao longo das negociações, causou estranheza em políticos de esquerda e em certos setores da mídia, que atribuíam o inconformismo do CCE a uma proposta canadense de melhora salarial e de condições trabalhistas na indústria mexicana (El Universal, 05/10/2017 e El Universal, 13/10/2017). A posição do CCE desagradou até mesmo outras organizações empresariais, como a American Chamber Mexico (Amcham). Embora reconhecesse a importância de não se submeter a disposições unilaterais americanas, Mónica Flores, a presidente da organização, criticou a ameaça de abandonar as negociações: *“tienes que aguantar hasta el límite de lo congruente, no puedes aceptar (...) posiciones de soberanía. (...) Pero el foco no es cuándo me paro, sino generar propuestas para seguir en la mesa”* (Flores, M., in El Universal, 10/10/2017).

Contrastando com o clima do final da terceira rodada, entretanto, o início da quarta rodada de negociações estava mergulhado em pessimismo. No dia de sua abertura, Donald Trump afirmou, após encontro com o primeiro-ministro canadense Justin Trudeau, que os Estados Unidos estavam preparados para acabar com o NAFTA e negociar bilateralmente com México e Canadá (El

Universal, 12/10/2017). No Senado mexicano, o chanceler Luis Videgaray também subia o tom: *“Hay cosas que no vamos a aceptar. No sería el fin del mundo. A México nadie le va a decir lo que tiene que hacer. Tenemos que prepararnos para... salirnos de ese Tratado”* (Videgaray, L., in El Universal, 12/10/2017). Enquanto isso, empresários mexicanos e americanos reuniam-se em Washington, na nona edição do US-Mexico CEO Dialogue, para se contrapor ao tom alarmista do mandatário americano, firmando princípios comuns para a manutenção de laços econômicos entre os setores produtivos. Presente ao encontro, o secretário da Economia mexicano, Ildefonso Guajardo. O cortejo oficial mexicano do setor produtivo americano, ainda mais às vésperas de uma rodada de negociações, é indicativo da visão da equipe negociadora do país acerca do empresariado estadunidense, entendendo-o como um aliado contra as demandas do Poder Executivo americano (El Universal, 12/10/2017).

Ao término da quarta rodada, no dia 17 de outubro, nem mesmo o comunicado trilateral oficial das partes negociadoras esbanjava otimismo. O texto, que falava em diferenças conceituais significativas entre as partes, confirmou apenas o encerramento da mesa de Competitividade, já adiantado ao final da terceira rodada. No empresariado mexicano, as propostas apresentadas pelos americanos foram consideradas como inaceitáveis: *“Las propuestas que Estados Unidos ha puesto son propuestas un tanto intransitables y por eso hay que regresar a hacer trabajo con el equipo negociador para encontrar por donde quieren irse en ese camino”* (Kalach, M., in El Universal, 17/10/2017). Ildefonso Guajardo, por sua vez, apregoava a importância de se ter um “plano alternativo” em caso de fracasso nas negociações do acordo (El Universal, 22/10/2017). Progressos foram feitos em poucas mesas: Facilitação de Comércio, Comércio Digital e Práticas Reguladoras, além de alguns anexos setoriais. De fato, as diferenças foram tão grandes que as partes concordaram em estabelecer um intervalo maior até a quinta rodada de negociações, anunciada para ocorrer entre os dias 17 e 21 de novembro, na Cidade do México (Canadá, Estados Unidos e México, 17/10/2017).

Ponto importante mencionado no comunicado, entretanto, foi o fato das partes finalmente terem formulado suas propostas iniciais para cada uma das mesas de trabalho. Não obstante as substanciais diferenças entre as propostas, o simples fato dos americanos terem concluído seus textos técnicos deu nova dinâmica ao processo negociador mexicano. Encabeçado por Moisés

Kalach, o Consejo Consultivo de Negociaciones Internacionales do CCE dividiu-se em três grupos para a formulação de contrapropostas às demandas americanas. O primeiro englobava os temas de Energia, Comércio Eletrônico, Regras de Origem e Automotivo. O segundo cuidava de temas presentes no Acordo Transpacífico, como questões trabalhistas e propriedade intelectual, focando mormente na reforma e modernização de leis secundárias mexicanas. Por fim, um terceiro grupo ficou encarregado unicamente de contrapor a cláusula de caducidade apresentada pelos Estados Unidos. O tema de regras de origem para o setor automotivo ficou a cargo exclusivo da Asociación Mexicana de la Industria Automotriz y la Industria Nacional de Autopartes (El Universal, 17/10/2017). Chama a atenção a autonomia dada ao setor automotivo na formulação de contrapropostas em nome do CCE. Nos anos 1990, embora dotado de grande influência, o setor atuava de maneira menos direta no processo negociador, tendo suas formulações filtradas pela COECE.

Dias antes do início da quinta rodada de negociações, realizada na Cidade do México entre os dias 17 e 21 de novembro de 2017, o CCE buscou baixar o tom em relação às ameaças de abandonar a mesa de negociações: *“La negociación tiene sus riesgos, hay momento en que éstos crecen, pero también hay otros en que la confianza crece. (...) Existe comunicación entre los equipos de negociación, estamos en contacto las comunidades empresariales de los tres países, la iniciativa privada trabaja con la Secretaría de Economía para avanzar y tratar de tener una visión alternativa a las propuestas”*, (Castañón, J., in El Universal, 09/11/2017). Outras instituições, contudo, como o Consejo Mexicano de Negocios (CMN), presidido por Alejandro Ramírez, ainda vinculavam a continuidade das negociações a um abandono da cláusula de caducidade pelos americanos, bem como a uma flexibilização da regras de origem apresentadas pela contraparte (El Universal, 11/11/2017).

Algumas mesas de trabalho da quinta rodada de negociações começaram a se reunir a partir do dia 15 de novembro, dois dias antes do início oficial do evento. A rodada também foi a primeira a não contar com a participação ministerial dos três países, uma vez que as autoridades haviam se reunido dias antes à margem do encontro da Cooperação Econômica Ásia-Pacífico (APEC), no Vietnã (Canadá, Estados Unidos e México, 15/11/2017). Embora o governo mexicano se mostrasse otimista com o encerramento dos capítulos sobre Corrupção, Práticas Regulatórias, Comércio

Digital e, possivelmente, Telecomunicações, nenhuma mesa de trabalho foi oficialmente concluída ao longo do encontro (El Universal, 17/11/2017). Embora o comunicado conjunto dos países acerca das negociações trouxesse poucos detalhes e falasse em avanço em certos capítulos (Canadá, Estados Unidos e México, 21/11/2017), o representante comercial americano Robert Lighthizer afirmou estar preocupado com a falta de progresso significativo nas negociações e com uma suposta falta de seriedade das contrapartes mexicana e canadense em estabelecer um diálogo sério a respeito de certas cláusulas propostas pelos americanos (El Universal, *EU culpa a México y Canadá por escasos avances sobre TLCAN*, 22/11/2017). De fato, o lado mexicano, por exemplo, optou por não apresentar contrapropostas em temas mais controversos, notadamente a respeito das regras de origem do setor automotivo, onde americanos exigiam um aumento de 62,5% para 85% de conteúdo regional (El Universal, 22/11/2017). A equipe mexicana, contudo, chegou a apresentar contraproposta em relação à cláusula de caducidade, sugerindo uma revisão quinquenal do acordo, mas sem a extinção automática do mesmo em caso de não-renovação expressa. A proposta foi respaldada, embora sem muito ânimo, pelo setor privado do país (El Universal, 24/11/2017). Ildefonso Guajardo procurou contemporizar os avanços tímidos do encontro: “*No es estancamiento. Así son las negociaciones, no nos pongamos nerviosos, es un proceso que corresponde a algo que es complejo, no es sencillo*” (Guajardo, I., in El Universal, 22/11/2017). O encontro também contou com a definição da data da sexta rodada de negociações, marcada para ocorrer entre os dias 23 e 28 de janeiro de 2018, em Montreal, no Canadá, além da realização de uma série de reuniões preparatórias a em meados de dezembro, em Washington (Canadá, Estados Unidos e México, 21/11/2017).

Pouco depois da quinta rodada de negociações, Juan Pablo Castañón é reeleito para seu terceiro mandato à frente do CCE, assegurando sua posição no comando do organismo empresarial até o final das renegociações (El Universal, 23/11/2017 e El Universal, 24/11/2017).

As reuniões das equipes negociadoras de Canadá, México e Estados Unidos, realizadas entre os dias 11 e 15 de dezembro, sem a participação dos ministros dos respectivos países, foi precedida de um inusual otimismo por parte do setor privado mexicano. Na avaliação do CCE, as mesas de trabalho mais técnicas, como Serviços Financeiros, Propriedade Intelectual e Normas Sanitárias e Fitossanitárias, por exemplo, avançavam de modo satisfatório, e até 15 temas poderiam

ser concluídos durante as conversas. *“El problema es la voluntad política. Lo técnico y los temas van avanzando correctamente. Pensamos en el escenario de que podrían cerrarse 15 temas... Podríamos iniciar el 2018 prácticamente con la mitad del acuerdo terminado y lo que significa el reto de avanzar en lo que más técnico”* (Castañón, J., in El Universal, 07/12/2017). Em reunião com o chanceler Luis Videgaray, Castañón chegou a sugerir que o tema da imigração fosse colocado na mesa de negociações, um possível aceno ao Executivo americano que poderia fortalecer a posição negociadora mexicana em temas de comércio de bens e serviços (El Universal, 09/12/2017).

As reuniões de dezembro ocorreram, de fato, entre os dias 9 e 17 do mês, quatro dias a mais do que o previsto inicialmente. Os chefes das equipes negociadoras optaram por não discutir os temas mais polêmicos durante o encontro, como regras de origem do setor automotivo, agricultura, solução de controvérsias ou compras de governo, focando-se naqueles capítulos onde mais avanços haviam sido feitos nas primeiras rodadas de negociações (El Universal, 11/12/2017). A tática, entretanto, não surtiu efeito. Ao final dos encontros, nenhum capítulo foi concluído inteiramente, embora os americanos tenham anunciado a conclusão do anexo de padrões de eficiência energética. Lighthizer, em novo comunicado, novamente cobrou seriedade de México e Canadá no diálogo negociador, a exemplo do que havia feito ao fim da quinta rodada de negociações, enquanto negociadores mexicanos reclamaram da demora americana na análise das contrapropostas dos parceiros (El Universal, 16/12/2017). Para um setor privado que esperava praticamente metade dos capítulos do novo NAFTA concluídos antes de 2018, a renegociação do tratado permanecia uma fonte de insegurança e incerteza para o ano seguinte (El Universal, 18/12/2017). O pouco avanço nas negociações e a perspectiva de uma retirada unilateral americana, contudo, afligia setores da sociedade civil mexicana. Arturo Fernández, reitor do Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), por exemplo, era um dos que esposava a tese de que a equipe negociadora mexicana deveria ceder até mesmo em demandas americanas consideradas “absurdas”, como a imposição de regras de origem rígidas ao setor automotivo (El Universal, 12/01/2018).

O discurso antes da rodada de janeiro no Canadá, contudo, permanecia parecido. O CCE continuava confiante na possibilidade de conclusão de cerca de 15 capítulos, além de esperar a retomada do diálogo em temas mais polêmicos, como o setor automotivo ou a solução de

controvérsias; Mantinha-se, contudo, a postura de cautela em relação ao Executivo americano: “*No hemos eliminado la posibilidad de que Estados Unidos decida poner una carta en donde se indique que el presidente se quiere retirar del acuerdo. Eso ahí está latente, como también es latente que logremos avanzar en los acuerdos*” (Castañón, J., in El Universal, 11/01/2018). Pouco mais de uma semana antes da sexta rodada, Ildefonso Guajardo passou três dias em Washington, dividindo-se em reuniões com seu homólogo americano, Robert Lighthizer, e visitas a membros do Congresso americano. Enquanto isso, os governos de México e Canadá concordaram em ser mais receptivos à discussão sobre as regras de origem do setor automotivo, o que alarmou representantes da indústria nos três países, que ainda pressionavam pela rejeição das demandas americanas sobre o tema. Eduardo Solís, da Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), afirmava que os empresários ainda buscavam convencer os governos a não alterarem as regras de origem pactuadas no texto original do NAFTA: “*Tenemos datos duros de que hay una importante integración y ni siquiera la industria estadounidense podría alcanzar los números que pide el gobierno de EU*” (Solís, E., in El Universal, 18/01/2018). Posteriormente, as divergências entre AMIA e o governo mexicano promoveriam um distanciamento incomum nas posições negociadoras do setor automotivo e do Executivo.

Tal pressão, contudo, foi deixada mais a cargo dos representantes específicos do setor automotivo do que da própria cúpula empresarial. Se a AMIA teve autonomia na formulação de uma contraproposta a ser apresentada aos negociadores mexicanos, o CCE não parecia disposto a sacrificar o avanço nas negociações em prol de uma postura intransitiva do setor automotivo. Às vésperas do início da sexta rodada de negociações, que ocorreu entre os dias 23 e 28 de janeiro, Castañón anunciava a expectativa por avanços em temas mais polêmicos do tratado: “*Somos conscientes de que es un momento importante en el que se pueden tener avances en los temas que han resultado más difíciles de procesar. Vemos un buen ritmo y avance en la parte técnica del tratado*”, (Castañón, J., in El Universal, 22/01/2018). De fato, Castañón elogiou a contraproposta canadense ao conteúdo regional nas regras de origem do setor automotivo, que alterava o método de contabilidade do percentual e, embora nominalmente aumentasse o percentual de conteúdo regional exigido nos veículos, contrariando o empresariado mexicano da área, também contemplava o software e outros componentes e processos, como pesquisa e desenvolvimento dos automóveis no cálculo do percentual regional (El Universal, 27/01/2018). Após o final da sexta

rodada de negociações, o representante comercial americano, Robert Lighthizer, contudo, foi menos receptivo aos termos da proposta, afirmando que ela poderia levar a menos conteúdo regional na produção de veículos e, portanto, menos empregos nos países-membros do NAFTA: “*So this is the opposite of what we are trying to do*” (Lighthizer, R., 29/01/2018).

Embora o *cuarto de junto* mexicano tenha se reunido desde o primeiro dia das negociações no Canadá, representantes mais graduados do empresariado chegaram apenas no meio da semana de negociações. Castañón, por exemplo, reuniu-se em Washington com representantes empresariais americanos durante os primeiros dias da rodada (El Universal, 23/01/2018 e El Universal, 23/01/2018). Ildefonso Guajardo, por sua vez, reuniu-se com sua homóloga canadense Christya Freeland dias antes do início oficial das negociações. Ambos os países ansiavam por avanços nas propostas americanas mais polêmicas, como o aumento do percentual de conteúdo regional para automóveis, a eliminação dos capítulos de solução de controvérsias, a sazonalidade na exportação de produtos agrícolas e a cláusula de caducidade do tratado (El Universal, 23/01/2018). Além do encontro ministerial, a Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (Concanaco) organizou, dias antes da rodada e em conjunto com o governo do Quebec, um Encontro de Líderes Empresariais de Canadá e México, reunindo oito câmaras comerciais mexicanas, além de organismos de empresas exportadoras e manufatureiras canadenses. Paralelamente à sexta rodada, a Concanaco também organizou um encontro entre câmaras de comércio de grandes cidades dos três países do NAFTA. A estratégia de um grupo de pressão empresarial transnacional passava a ganhar cada vez mais força nos cálculos do empresariado mexicano. Embora tal cooperação não constituísse exatamente uma novidade em relação ao processo dos anos 1990, a realização de um evento paralelo à rodada negociadora dessa magnitude era sem precedentes. Seu objetivo, conforme explicitado pelo tesoureiro da Concanaco, Ricardo Navarro, também: “*La idea es terminar con un comunicado para que se tenga un TLCAN moderno y renovado para hacer de América del Norte la región más competitiva del mundo*” (Navarro, R., in El Universal, 23/01/2018). Enrique Solana Sentíes, presidente da organização, foi mais direto. O encontro serviria para “*exhortar a los gobiernos a que sigan con el TLCAN*” (Sentíes, E., in El Universal, 23/01/2018). Ao relatar progressos em temas como Facilitação de Comércio, Medidas Fitossanitárias e Corrupção, Castañón procurou conter um pouco o clima de “ou tudo ou nada” que se formava ao redor da sexta rodada. Afirmou que as partes negociadoras não poderiam

ter pressa em fechar os textos do acordo e que o importante era não interromper o calendário de negociações, ainda que eventualmente prazos mais longos entre as rodadas fossem estabelecidos (El Universal, 26/01/2018).

Em meio à sexta rodada, representantes do setor privado mexicano anunciaram a conclusão do capítulo Anticorrupção. Gustavo de Hoyos, presidente da Coparmex, foi responsável por adiantar a notícia em sua conta da rede social Twitter. Inspirado no capítulo sobre o tema constante no Acordo Transpacífico, o texto do capítulo tipifica crimes como suborno e enriquecimento ilícito, além de exigir dos governos medidas de prevenção e sanção contra a corrupção, mas não se tratava de tema especialmente polêmico. (El Universal, 05/02/2018). A grande novidade aqui é o papel exercido por Hoyos no anúncio do tema. Geralmente, tais acertos costumavam ser divulgados apenas nos comunicados oficiais emitidos pelas partes negociadoras ou, quando muito, pela própria equipe mexicana. O "furo" de Hoyos é mais um indicativo da forte presença do empresariado junto às mesas de trabalho, mas também de um certo ruído no diálogo entre governo e empresários, uma vez que o acordo não havia ainda sido referendado pelos ministros dos países. Ademais, mostra como, apesar da CCE possuir um papel de protagonismo na vocalização das demandas do empresariado, sua atuação não alcança o nível de centralização exercida pela COECE nos anos 1990. Então, Juan Gallardo Thurlow atuava praticamente sozinho como porta-voz do empresariado em relação às reuniões ministeriais (El Universal, 28/01/2018).

Ao final da rodada, no dia 29 de janeiro, pela primeira vez Canadá, Estados Unidos e México não emitem um comunicado conjunto acerca do andamento das negociações, embora Freeland, Guajardo e Lighthizer tenham proferido uma entrevista coletiva conjunta no encerramento do evento (El Universal, 29/01/2018). O governo mexicano emitiu nota informando sobre a conclusão do capítulo sobre Anticorrupção e do Anexo sobre Tecnologias da Informação e Comunicação, além de propagandear “avanços significativos” nos capítulos de Medidas Sanitárias e Fitossanitárias, Telecomunicações e Obstáculos Técnicos ao Comércio, informando que tais temas poderiam ser concluídos antes da próxima rodada de negociações, marcada para ocorrer entre os dias 26 de fevereiro e 6 de março, na Cidade do México. A nota ainda reconhecia a “disposição” de Canadá e Estados Unidos para avançar nos temas mais complicados (Secretaría de Economía, 29/01/2018). O informe curto e sintético contrastava com o discurso proferido por

Robert Lighthizer em Montreal. Embora o americano falasse em “algum progresso” feito durante as negociações, ele criticou o andamento excessivamente lento das negociações e, mais significativo, fez duras críticas ao superávit comercial canadense em relação aos Estados Unidos, de cerca de US\$ 87 bilhões em 2017, classificando-o como um “desequilíbrio”: *“Now I ask Canadians because we’re in Canada, is it not fair for us to wonder whether this imbalance could in part be caused by the rules of NAFTA? Would Canada not ask this same question if the situation were reversed? So we need to modernize and we need to rebalance”* (Lighthizer, R., 29/01/2018). Chrystia Freeland rebateu as críticas de Lighthizer ao superávit afirmando que o importante era se ter um comércio “livre, justo e com benefícios recíprocos”, pouco importando a existência de superávits ou déficits comerciais (El Universal, *Pide EU a México y Canadá agilizar la renegociación del TLCAN*, 30/01/2018). Apesar do tema do déficit comercial ter voltado à tona, a ausência de críticas ao México e de ameaças de saída do acordo por parte de Lighthizer foram vistas como um bom sinal para o empresariado mexicano. Embora a recusa americana à contraproposta canadense sobre as regras de origem no setor automotivo tenha sido vista como um contratempo, o CCE ainda vislumbrava a possibilidade das negociações serem concluídas no começo de março, antes do início da campanha presidencial no México (El Universal, 30/01/2018).

Apesar dos esforços conjuntos empreendidos por México e Canadá para a sobrevivência do NAFTA, especialmente nos períodos mais críticos das negociações, uma divergência em especial separava os dois países. Na esteira do encerramento da sexta rodada, o presidente mexicano Enrique Peña Nieto reuniu-se com a chanceler canadense, Chrystia Freeland. Durante os 40 minutos do encontro, uma das demandas externadas por Freeland, não constante nas declarações oficiais acerca da reunião, foi a necessidade do México aproximar o valor de seu salário mínimo daquele praticado nos Estados Unidos e no Canadá, proposta que desagradava boa parte do empresariado, que há tempos aceitava somente analisar eventuais aumentos em setores específicos (El Universal, 07/02/2018 e El Universal, 09/08/2017).

Às vésperas da sétima rodada de negociações, iniciada no dia 25 de fevereiro, Ildefonso Guajardo anunciou que o México apresentaria sua própria proposta relativa às regras de origem para o setor automotivo, sem detalhar o conteúdo da mesma, contrariando o posicionamento da

AMIA, que mantinha-se irredutível na necessidade de manter o percentual de conteúdo regional para o setor na casa de 62,5%:

“Yo creo que la AMIA hizo una posición de arranque en materia de origen regional. Creo que después de seis meses de negociación es tiempo de reconocer que necesitamos una regla de origen fortalecida, alejándonos del vehículo que se utilizó como modelo en 1992, en 2018, es otro automóvil muy diferente, tenemos que modernizalo”
(Guajardo, I., in El Universal, 20/02/2018).

O posicionamento de Guajardo é digno de nota por dois motivos. Em primeiro lugar, por alterar a lógica predominante no início do processo de renegociação do NAFTA, quando o setor produtivo mexicano parecia adotar uma postura mais pragmática do que o Executivo do país no encaminhamento das negociações, estando mais disposto a dialogar, e eventualmente ceder, frente a administração Trump do que o meio político mexicano. Mais significativo, contudo, é o fato da equipe negociadora mexicana ter formulado uma proposta em oposição à recomendação do *cuarto de junto*. No caso das regras de origem do setor automotivo, como já visto, a AMIA ganhou certa autonomia do CCE para apresentar sua própria contraproposta para a equipe negociadora mexicana. O Conselho, por sua vez, já havia elogiado contraproposta canadense criticada pela AMIA e, inicialmente, não parecia disposto a sacrificar as negociações por uma posição intransigente do setor automotivo. A fala de Guajardo, entretanto, causou um raríssimo embate direto do governo mexicano com representantes do *cuarto de junto*. Embora nos anos 1990 tenha sido comum ceder e alterar posições negociadoras anteriormente defendidas pelo *cuarto*, isso sempre foi feito com prévia consulta ao empresariado. Uma atitude proativa como a formulação de uma proposta abertamente contrária ao posicionamento do setor produtivo era fato inédito na renegociação do NAFTA, não encontrando precedente nem mesmo durante sua negociação original nos anos 1990. O anúncio da contraproposta da equipe mexicana acabou pressionando o CCE a tomar o partido inequívoco da AMIA no embate:

“Si la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) no ve margen de acción, lo respaldaremos. Si la industria ratifica que no hay posibilidad de mover las reglas... si dice que es posible y factible que las empresas de los países amplíen la integración con productos de la región, la respaldaremos. Si en el análisis no existe posibilidad de aumentarla respaldaremos a la industria mexicana, y si consideran que pudieran moverse bajo algunas condiciones también” (Castañón, J., in El Universal, 21/02/2018).

O impasse entre o setor automotivo e o governo persistiu ao longo de toda a sétima rodada de negociações e Guajardo não apresentou uma proposta mexicana para as regras de origem do setor

(El Universal, 27/02/2018). Após o término do encontro, contudo, Guajardo redobrou a aposta no embate com a AMIA, permanecendo firme em sua decisão inicial: *“La decisión del Estado mexicano no está condicionada con la posición de un sólo sector, porque en tanto que así lo hagamos pudiéramos estar secuestrados por un sólo sector y sus intereses. (...) Quien define si hay o no una propuesta en la mesa no es el sector, sino quien es responsable de la negociación”* (Guajardo, I., in El Universal, 06/03/2018). Além disso, reiterou a intenção do governo em apresentar sua própria proposta no futuro. Eduardo Solís, presidente da AMIA, não acompanhou a entrevista coletiva do ministro mexicano após o fim da rodada, embora tenha se reunido com Guajardo no mesmo dia, ao lado de outros empresários do *cuarto de junto*, na sede da Secretaria da Economia. Após as declarações de Guajardo, Castañón saiu novamente em defesa da AMIA, embora tenha contemporizado as falas do ministro, seguindo a postura cautelosa, ainda que inclinada à posição setorial, do CCE: *“Ningún sector será factor de cambio por otro (...) es un tema difícil, las reglas de origen del sector automotriz. (...) Lo que dijo el secretario es que nos consultan a nosotros y ellos son los negociadores, y evidentemente en todos los temas así será, pero nosotros estaremos interesados en mantener el trabajo, el diálogo, el análisis de la industria automotriz con el resto de la iniciativa privada para darle nuestros puntos de vista”* (Castañón, J., in El Universal, 06/03/2018).

. Um dia antes do início da sétima rodada de negociações, um pequeno terremoto político estremeceu as relações bilaterais entre México e Estados Unidos. Durante uma conversa telefônica de cerca de 50 minutos entre os presidentes Enrique Peña Nieto e Donald Trump, destinada a planejar a primeira visita presidencial de Peña Nieto a Washington, os dois mandatários discutiram acerca dos planos de Trump de abordar publicamente sua intenção de fazer o México pagar pela construção de um muro na fronteira dos países. O embate culminou no cancelamento da visita por parte do presidente mexicano (The Washington Post, 24/02/2018). A desavença entre os chefes de Estado, contudo, não influenciou no cronograma dos encontros, embora o péssimo clima político fizesse com que o empresariado e a equipe negociadora mexicana passassem a descartar uma solução para as negociações ainda durante a sétima rodada. A intenção inicial do México era tratar os temas mais polêmicos sobre a mesa (regras de origem, sazonalidade de produtos agrícolas, solução de controvérsias e cláusula de caducidade) em bloco, procurando avançar simultaneamente em todos os capítulos. A discussão entre Peña Nieto e Trump, contudo, colocava eventuais avanços nas

conversas em segundo plano: *“Es la política que puede ayudarnos a resolver los asuntos técnicos en los que estamos avanzando”* (Castañón, J., in El Universal, 26/02/2019). Com o passar da rodada, o clima político apenas piorou. No dia 1º de março, Trump anunciou a imposição de tarifas de importação de 25% sobre o aço e 10% sobre o alumínio (The Washington Post, 01/03/2018). No dia 5, Trump ainda condicionou o fim das tarifas para importações canadenses e mexicanas à assinatura do novo NAFTA: *“We have large trade deficits with Mexico and Canada. NAFTA, which is under renegotiation right now, has been a bad deal for U.S.A. Massive relocation of companies & jobs. Tariffs on Steel and Aluminum will only come off if new & fair NAFTA agreement is signed”* (Trump, D., 05/03/2018).

Ao final da rodada, que novamente terminou sem um comunicado conjunto dos países envolvidos, Chrystia Freeland ameaçava retaliações canadenses às tarifas anunciadas pelos americanos, considerando-as "inaceitáveis". Ildefonso Guajardo, embora mais comedido, afirmava que o México "não descartava nenhuma ação" e pedia aos americanos que o país fosse excluído da medida anunciada por Trump (El Universal, 06/03/2018). Em seu comunicado oficial, como de costume, a Secretaría de Economía mexicana preferiu manter-se ao largo das polêmicas. Deu destaque à conclusão dos capítulos de Práticas Regulatórias, Transparência e Medidas Sanitárias e Fitossanitárias, assim como os anexos setoriais de Químicos e Fórmulas Patenteadas, além de anunciar avanços nas mesas de Comércio Digital, Telecomunicações, Obstáculos Técnicos ao Comércio e Energia (Secretaría de Economía, 05/03/2018). A avaliação de Robert Lighthizer em seu discurso de encerramento, contudo, foi muito menos lisonjeira aos trabalhos. Ressaltando o fato dos países terem concluído apenas seis capítulos após sete meses de negociações, Lighthizer cobrou pressa nas conversas, citando as eleições presidencial mexicana e de meio de mandato americanas como complicadoras do processo negociador. Mais preocupante, o representante comercial americano volta a indicar que os Estados Unidos poderiam abandonar o acordo trilateral em busca de tratados bilaterais: *“As President Trump has said, we hope for a successful completion of these talks, and we would prefer a three-way, tripartite agreement. If that proves impossible, we are prepared to move on a bilateral basis, if agreement can be made”* (Lighthizer, R., 05/03/2018). Pela primeira vez ao longo das negociações, uma rodada terminou sem definir as datas e o local da próxima reunião.

No México, o tema dos prazos começava a ganhar certa urgência em função do calendário eleitoral do país, que tinha o começo da campanha presidencial marcado para o dia 30 de março, com eleições previstas para o dia 1 de julho. Se em 1993 o discurso do empresariado e da elite política mexicana era o de que as eleições presidenciais americanas não deveriam ser levadas em conta na fixação de prazos para as negociações, o mesmo se repetiu, quase *ipsis litteris* em 2018, desta vez com o pleito mexicano lançando incertezas sobre o processo: *"Nuestra postura como sector privado mexicano ha sido ue las rondas y las negociaciones no se interrumpan, que sigan su ritmo y se tomen el tiempo que se deba tomar, pero no deben interrumpirse por las elecciones en México"* (Castañón, in El Universal, 27/01/2018). A simpatia não declarada do CCE, contudo, repousava sobre o governista José Antonio Meade, do PRI, que terminaria o pleito na terceira colocação, com apenas 16,4% dos votos (El Universal, 07/02/2018 e El Universal, 07/03/2018). O eventual vencedor, Andrés Manuel López Obrador, do partido de esquerda Morena, era o candidato menos favorecido pela cúpula do CCE, que o acusava, embora não diretamente, de ser contra a economia de mercado e de abertura comercial que caracterizou o México dos últimos 30 anos, bem como de possuir um ideário econômico protecionista e atrasado de substituição de importações: *"Que quede claro que los empresarios estamos convencidos de que debemos continuar y profundizar el modelo de apertura que ha fortalecido a México, nuestro mercado interno debe fortalecerse, pero a través de la competencia y complementariedad con otras economías, de la productividad, de la innovación tecnológica y no de privilegios arancelarios o medidas proteccionistas"* (Castañón, J., in El Universal, 12/03/2018 e El Universal, 13/03/2018).

Mas se o CCE buscava passar uma ideia de tranquilidade às negociações, em meados de março o próprio governo mexicano passa a utilizar o calendário eleitoral como instrumento de pressão. Ildefonso Guajardo chega a definir a data de 30 de abril, início do recesso do Congresso mexicano, como limite para a definição das negociações: *"Tenemos un calendario justo...Si no llegamos a un acuerdo en abril, será difícil concluir las negociaciones antes de finales del año"* (Guajardo, I., in El Universal, 16/03/2018). Mais surpreendente ainda que o ultimato é o seu destinatário: *"Hay riesgo de que termine el TLCAN? No. El TLCAN continuará entre Canadá y México porque lo importante es enviar un mensaje de que se cree en el libre comercio. Estados Unidos es el que decidirá estar dentro o fuera"* (Guajardo, I., in El Universal, 16/03/2018). Havia meses que o México não se posicionava tão duramente sobre o andamento das negociações. Nos

dias seguintes, os Estados Unidos abandonaram a proposta da mesa de regras de origem que previa ao menos 50% de conteúdo americano para veículos produzidos no México ou Canadá exportados para seu mercado (El Universal, 21/03/2018), bem como isentaram temporariamente México e Canadá, ao lado de outros países, das tarifas de importação sobre aço e alumínio (El Universal, 22/03/2018). Guajardo, contudo, manteve atitude desafiadora. No final de março, foi a Toronto para conversas bilaterais com a ministra Chrystia Freeland. A pauta: “*evaluar el estatus de la negociación para la modernización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) de cara a la siguiente reunión trilateral*” (Secretaría de Economía, 30/03/2018).

No começo de abril entretanto, logo após dura ameaça de Trump de retirar os Estados Unidos do tratado por uma suposta falta de colaboração mexicana na contenção do fluxo migratório entre os países: “*Mexico is doing very little, if not NOTHING, at stopping people from flowing into Mexico through their Southern Border, and then into the U.S. They laugh at our dumb immigration laws. They must stop the big drug and people flows, or I will stop their cash cow, NAFTA. NEED WALL!*” (Trump, D., 01/04/2018), Guajardo e Videgaray vão a Washington para encontro bilateral com Lighthizer e o genro e assessor especial de Trump, Jared Kushner, onde assumem o compromisso de continuar a negociação do novo NAFTA com os americanos: “*El gobierno de México ratifica su compromiso de participar en las mesas de negociación del acuerdo comercial con un ánimo de seriedad y diálogo constructivo, con el fin de avanzar en beneficio de las tres naciones*” (Secretaría de Economía, 04/04/2018).

A partir dos encontros bilaterais, a dinâmica da negociação é drasticamente alterada. Após quase oito horas de reunião entre mexicanos e americanos, a oitava rodada de negociações, planejada para ocorrer entre os dias 8 e 16 de abril, foi cancelada. A partir de então, o modelo de amplas rodadas de negociação, usado nos anos 1990 e no começo do processo de renegociação, é abandonado e substituído por uma série de encontro trilaterais e bilaterais de alto nível, presenciais, por internet ou telefone, reunindo chefes negociadores, líderes de mesas de trabalho e, eventualmente, ministros (El Universal, 05/04/2019). Dois dias depois, acompanhado de membros da equipe negociadora oficial mexicana, Guajardo encontra-se novamente com Lighthizer, em reunião da qual também participou a canadense Chrystia Freeland (Secretaría de Economía, 06/04/2018). Concluída sem a emissão de um comunicado oficial trilateral, o encontro foi

encerrado com declarações informais por parte de Videgaray e Freeland de que a finalização do tratado estava próxima e o compromisso da realização de uma série de reuniões técnicas a partir do dia 9 de abril. O hotel sede ou a agenda de trabalho de tais reuniões, contudo, não eram do conhecimento nem mesmo de um empresário tão próximo do processo negociador quanto Eugenio Salinas, presidente da COMCE, o que sinaliza certo afastamento até mesmo do *cuarto de junto* das negociações, a partir de então consideravelmente mais herméticas. Ao final da cúpula ministerial, Freeland até mesmo elogiou a contraproposta americana às regras de origem do setor automotivo, com a retirada da exigência de ao menos 50% de conteúdo americano nos automóveis exportados por México e Canadá ao país (El Universal, 07/04/2018).

A cúpula empresarial mexicana parecia ter compreendido o recado: negociações expressas e praticamente permanentes, buscando finalizar um acordo com os americanos no menor espaço de tempo possível. Isso, entretanto, significava sacrifícios. Em conferência de imprensa realizada no dia 10 de abril, Castañón não menciona, por exemplo, a alteração das regras de origem como uma “linha vermelha” a não ser cruzada pelos negociadores. Sobre a nova proposta americana ao setor, que incluía salários e desenvolvimento no cálculo do conteúdo regional, mas também uma remuneração mínima de US\$ 16 por hora para trabalhadores da indústria, afirmou apenas que era preciso esperar até que ela fosse apresentada na íntegra pelos vizinhos, mas que o conteúdo regional total exigido poderia chegar a 60, 70 ou 80%. Para Castañón, apenas as cláusulas de caducidade e de sazonalidade na exportação de alimentos agrícolas seriam consideradas inegociáveis pela equipe mexicana (El Universal, 10/04/2018). Na expectativa por um acordo finalizado no início de maio, as informações sobre o andamento das negociações passaram a ser repassadas ao CCE pelo próprio secretário Guajardo (El Universal, 11/04/2018). Adicionalmente, a revisão técnica do NAFTA passou a dividir as atenções do empresariado com a aprovação do novo Acordo Transpacífico no Senado, assim como a finalização do Tratado de Livre Comércio México-União Europeia, então em sua décima rodada de negociação, realizada em meados de abril em Bruxelas (El Universal, 11/04/2018). Em poucos dias, temas como propriedade intelectual, direitos trabalhistas e comércio eletrônico já estavam sendo discutidos a nível ministerial, embora o CCE ainda procurasse diminuir as expectativas sobre um acordo tão iminente, criticando uma suposta falta de “flexibilidade” nas negociações, embora sem deixar claro por parte de quem (El Universal, 13/04/2018). Outras lideranças empresariais, contudo, como Francisco Cervantes Díaz, da CONCAMIN, permaneciam

empolgados com as “oportunidades reais” de se firmar um acordo durante as semanas seguintes (El Universal, 14/04/2018). Ao final da primeira semana de reuniões técnicas, contudo, apenas quatro mesas menos polêmicas foram concluídas: obstáculos técnicos ao comércio, telecomunicações, energia e meio ambiente. Além disso, uma reunião ministerial foi marcada para o dia 19 de abril, embora sem qualquer previsão de anúncio de conclusão das negociações, segundo o próprio Guajardo (El Universal, 16/04/2018). Entre os dias 19 e 20 de abril, Guajardo e Videgaray reuniram-se novamente com Lighthizer e Kushner, em Washington (Secretaría de Economía, 19/04/2018). Durante a mesma viagem, ambos reuniram-se separadamente com Chrystia Freeland, que havia permanecido nos Estados Unidos após as reuniões técnicas (Secretaría de Economía, 19/04/2018). Em Hannover para a feira industrial Hannover Messe, onde o México foi o país homenageado, Castañón, que havia se reunido na cidade alemã com Guajardo, citou os temas da sazonalidade de exportações de alimentos agrícolas e a cláusula de caducidade como as questões que poderiam atrasar a finalização das negociações do NAFTA para além do final de maio, ignorando por completo a questão das regras de origem, sinalizando uma concordância tácita da cúpula empresarial com a contraproposta americana (El Universal, 23/04/2018 e El Universal, 24/04/2018). No dia 27 de abril, Guajardo, Freeland e Lighthizer encontraram-se novamente em Washington e, uma vez mais, não emitiram um comunicado conjunto oficial. Uma nova etapa de reuniões técnicas foi combinada, no mesmo molde daquelas realizadas nas três semanas anteriores, e um novo encontro ministerial foi marcado para o dia 7 de maio (Secretaría de Economía, 27/04/2018).

O fato mais significativo das reuniões técnicas do mês de abril, contudo, foi a apresentação integral da proposta americana para as regras de origem automotivas, baixando a exigência de conteúdo original de 85% para 75%. Segundo Castañón, informado por Guajardo, as partes automotivas seriam divididas em quatro categorias, cada uma contendo uma porcentagem regional mínima exigida, enquanto 25% da exigência recairia sobre o salário e 5% por gastos em pesquisa e desenvolvimento (El Universal, 16/04/2018). Como já vimos, o CCE parecia inicialmente receptivo à idéia, deixando de colocar o tema como um dos maiores impeditivos à finalização do acordo ou mesmo como uma “linha vermelha” para além da qual não haveria negociação. No começo de maio, contudo, a questão muda de figura. O CCE passa a classificar a proposta americana como “inaceitável” para a indústria automotiva. As negociações necessitariam perdurar

por ao menos mais 15 dias e cabia aos Estados Unidos flexibilizar a proposta para que o acordo fosse finalizado: *“En las reglas de origen tiene que haber una flexibilización de la postura estadounidense, se trata de ser socios, no de canibalizar un país a otro”* (Castañón, J., in El Universal, 02/05/2018). Castañón dava assim a entender que a questão das regras de origem passava a ser, senão o único, certamente o maior obstáculo à conclusão do acordo, ao menos para o empresariado mexicano: *“Continuamos en camino de cierre, pero para lograrlo debe haber flexibilización de la postura estadounidense”* (Castañón, J., in El Universal, 03/05/2018). O endurecimento da posição, embora direcionado explicitamente aos Estados Unidos, colocava grande pressão sobre a equipe negociadora mexicana, especialmente em um cenário de campanha eleitoral onde o candidato governista contava com apenas 17% das intenções de voto após o primeiro debate presidencial (Animal Político, 02/05/2018). Não que o cenário eleitoral fosse mais tranquilo para o empresariado. López Obrador costumava endereçar palavras duras aos homens de negócios e, no começo de maio, estava em guerra aberta com o Consejo Mexicano de Negocios (CMN), a quem acusara de “roubar e sequestrar as instituições do país”, e, consequentemente, com o CCE, que reclamava, embora cautelosamente, do tratamento dispensado por AMLO aos empresários (El Universal, 04/05/2018 e El Universal, 04/05/2018).

Em meio a esse turbulento cenário interno, a primeira semana de maio foi dedicada a encontros entre Guajardo e representantes da AMIA: *“Hemos dedicado algún tiempo analizando cómo intentar encontrar zona de aterrizaje para la industria de autos. Tenemos aquí en Washington todas las partes interesadas y hemos intercambiado algunas visiones tras una semana de consultas que tuvimos en México”* (Guajardo, I., in El Universal, 08/05/2018). A reaproximação da equipe negociadora com o setor automotivo contrasta com o cenário vivido no começo de março, ao final da sétima rodada de negociações, quando Guajardo e representantes da AMIA desentenderam-se acerca das propostas ao tema.

No início da nova fase de negociações, do dia 7 ao dia 9 de maio, foram realizadas reuniões ministeriais entre Guajardo, Freeland e Lighthizer (Secretaría de Economía, 07/05/2018 e Secretaría de Economía, 11/05/2018). Sobre a mesa, os temas mais distantes de um acordo eram, além das regras de origem do setor automotivo, propriedade intelectual, solução de controvérsias, segurança de investimentos, cláusula de caducidade e compras de governo, bem como energia e

agricultura, ainda em fases iniciais de negociação (El Universal, 07/05/2018). No dia 7 de maio, em Washington, a equipe mexicana já estava preparada para apresentar uma contraproposta às regras de origem do setor automotivo. Tratava-se do aproveitamento de certas partes da proposta, porém eliminando a remuneração mínima de US\$16 por hora e limitando o conteúdo regional exigido a 70%, ao invés dos 75% exigidos pelos americanos, com 20% a 30% desse total sendo compreendido na utilização de alumínio e aço regionais (El Universal, 09/05/2018). A ausência do tema salarial, contudo, foi considerada inaceitável pelos negociadores americanos, levando o México a transigir e aceitar que 20% do conteúdo regional exigido seja composto por automóveis montados em fábricas com remuneração mínima de US\$16. Na proposta americana, a questão salarial respondia por 40% do total do conteúdo regional (El Universal, 10/05/2018).

Os próximos dias foram seguidos de grande expectativa acerca da conclusão das negociações. No dia 10 de maio, o então presidente da Câmara de Representantes dos Estados Unidos, o republicano Paul Ryan definiu a data limite do dia 17 de maio para a apresentação de um documento formal do novo NAFTA ao Congresso americano, caso houvesse a expectativa de votá-lo ainda em 2018 (Político, 10/05/2018). A pressão de Ryan, contudo não surtiu efeito nos negociadores mexicanos, pelo contrário, até colocou-os em uma postura mais defensiva em relação à expectativa de uma conclusão rápida para o acordo. Juan Carlos Baker, subsecretário do Comércio Exterior, afirmou que o prazo colocado por Ryan só possuía relevância para os negociadores americanos: *“Debe ser la fecha límite para Estados Unidos, pero obviamente México cree que estamos aquí para negociar el mejor acuerdo para trabajadores y consumidores del país, y tomará tanto tiempo como sea necesario. Cualquier fecha a la que el legislador hiciera referencia, supongo que eso es de sus procesos, de los estadounidenses, con los que no estoy familiarizado”* (Baker, J., in El Universal, 11/05/2018). O próprio Guajardo também manifestou-se de modo contundente: *“México no va a ceder a presiones políticas. Es mejor no tener acuerdo que firmar uno que no favorezca al país”* (Guajardo, I., in El Universal, 14/05/2018). Líderes de organizações empresariais também criticaram a pressão política, como Mario Andrade, do CNA: *“Es mejor quedarnos con lo que tenemos que llegar a un mal acuerdo por andar a las carreras”* (Andrade, M., in El Universal, 11/05/2018), ou Gustavo de Hoyos, da Coparmex: *“Debe privilegiarse la calidad, idoneidad, visión de largo alcance y eficiencia en el logro de acuerdos, en beneficio de la región, por encima de presiones o plazos impuestos”* (Hoyos, G., in El Universal,

14/05/2018). A esta altura, a conclusão rápida do acordo já estava praticamente descartada. No dia 14 de maio, em um comunicado vago sobre o andamento das negociações, Lighthizer afirma que *“the United States is ready to continue working with Mexico and Canada to achieve needed breakthroughs on these objectives. Our teams will continue to be fully engaged”* (Lighthizer, R., 14/05/2018). Uma nova reunião ministerial não teve data definida, e Chrystia Freeland chegou a afirmar que ela ocorreria “quando possível” (El Universal, 14/05/2018). A partir de então, Guajardo e a equipe econômica mexicana passaram a trabalhar com um prazo final mais dilatado para a conclusão das negociações: o término do mandato de Peña Nieto, no dia 30 de novembro (El Universal, 16/05/2018). O ministro mexicano ainda tinha alguma esperança de uma conclusão do acordo antes das eleições presidenciais do país, marcadas para o dia 1º de julho, mas admitia que a maior probabilidade era a de que fossem concluídas até o começo de novembro, quando seriam realizadas as eleições de meio de mandato nos Estados Unidos (El Universal, 26/05/2018).

Ao longo dos próximos meses, entretanto, as negociações para o novo NAFTA entrariam em um impasse, com a ausência de rodadas de negociações ou reuniões ministeriais específicas até agosto. Além disso, Trump não perdia oportunidades para criticar o andamento da renegociação, acusando Canadá e México de fazerem demandas irreais e afirmando que os Estados Unidos sairiam vitoriosos ao final das conversas (El Universal, 23/05/2018 e El Universal, 23/05/2018). Em determinado momento, o presidente americano chegou a ameaçar a imposição de uma tarifa de 25% sobre a importação de automóveis, afirmando que ela poderia representar um risco à segurança nacional (El Universal, 24/05/2018). Mais do que essa ameaça, considerada irrealista pelo empresariado mexicano (El Universal, 26/05/2018), preocupava o setor privado o fim da isenção tarifária dada ao México na questão do aço e do alumínio, em vigor desde março. A um dia do fim do prazo de isenção, enquanto Guajardo encontrava-se com funcionários americanos em Paris, durante uma reunião da OCDE, o CCE cobrava represálias tributárias caso as tarifas fossem aplicadas contra produtos mexicanos: *“En la misma forma, México habría de generar otros aranceles para otros productos que nosotros importamos, y así estaremos en igualdad de circunstancias”* (Castañón, J., in El Universal, 30/05/2018). Solicitar abertamente a criação de tarifas alfandegárias é um ponto absolutamente fora da curva do ideário liberal de abertura econômica que guiou o empresariado mexicano a partir de meados dos anos 1980. Até por isso, a COPARMEX, por exemplo, foi muito mais cautelosa do que o CCE ao encarar a situação,

recomendando cautela no enfrentamento aos tributos, para não se iniciar uma guerra comercial que prejudicasse o comércio (El Universal, 30/05/2018). No caso em tela, contudo, o governo mexicano ficou ao lado do CCE. No dia 31 de maio, o país anunciou a imposição de tarifas sobre importações americanas de produtos como lâminas de aço, lâmpadas, cortes de porco, embutidos alimentícios, maçãs, uvas, oxococos e diversos tipos de queijo. As tarifas entrariam em vigor no dia 1º de junho e vigorariam até a eliminação das cobranças americanas sobre o aço e o alumínio mexicanos (Secretaría de Economía, 31/05/2018).

Neste momento, as negociações em torno do NAFTA pareciam muito próximas de ruir. Moisés Kalach, coordenador do Consejo Consultivo de Negociaciones Estratégicas do CCE, por exemplo, avaliava que o risco de os Estados Unidos denunciarem o NAFTA havia crescido substancialmente com a imposição das tarifas: *“Una de las posibilidades era la posible denuncia del TLCAN y creemos que en el momento actual, de imposición de aranceles, crece el riesgo de poder recaer en ese escenario”* (Kalach, M., in El Universal, 06/06/2018). Mesmo Guajardo estimava a probabilidade de se fechar um acordo trilateral na casa dos 50% (El Universal, 08/06/2018). No México, as organizações das indústrias afetadas pelas tarifas americanas, a Cámara Nacional de la Industria del Hierro y del Acero (Canacero) e a Cámara Nacional de la Industria del Aluminio (Canalum) aplaudiam as medidas retaliatórias do governo mexicano (El Universal, 01/06/2018). A contradição entre as medidas americanas e a continuidade das negociações era evidente. A Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), por exemplo, chegou a “lastimar” a renegociação do NAFTA (El Universal, 01/06/2018). Já o CCE afirmou que os empresários mexicanos eram favoráveis ao NAFTA, *“pero no a cualquier costo”*. Entre os candidatos presidenciais, nenhum criticou a adoção das medidas compensatórias por Peña Nieto, comunicadas pelo presidente por telefone ao seu homólogo canadense, Justin Trudeau (El Universal, 01/06/2018). No dia 4 de junho, o México anunciou que iniciaria processo contra os Estados Unidos no mecanismo de solução de controvérsias da OMC (Secretaría de Economía, 04/06/2018).

Curiosamente, a onda de solidariedade e apoio às medidas de Peña Nieto geraram um pequeno *momentum* para o candidato governista, José Antonio Meade, o favorito do empresariado nas eleições que se aproximavam (El Universal, 04/06/2018). Apesar disso e de continuar próximo

ao setor privado (El Universal, 09/06/2019), contudo, a situação de Meade no pleito continuava precária. Não por acaso, setores do empresariado já ensaiavam uma aproximação do líder nas pesquisas, o esquerdista Andrés Manuel López Obrador. O presidencialável reuniu-se durante cerca de três horas com empresários Juan Pablo Castañón, Carlos Slim, do Grupo Carso e Roberto Hernández, do Banamex, em um encontro promovido pelo Consejo Mexicano de Negocios, presidido por Alejandro Ramírez. Em clima cordial, tanto o político como os empresários manifestaram apoio à condução do processo negociador do NAFTA por Peña Nieto, e saíram da reunião proferindo juras de união e parceria pelo bem do México (El Universal, 06/06/2018). Dias depois, Castañón chegou a sair em defesa de Obrador, após este ser acusado pelo candidato presidencial Ricardo Anaya de ter firmado um acordo com Peña Nieto para chegar à presidência: *“Me parece que es inviable en una democracia en donde participan todos los mexicanos”* (Castañón, J., in El Universal, 08/06/2018). A crescente aproximação entre empresários e López Obrador aumentava o poder de barganha da equipe mexicana nas negociações, uma vez que reduzia, ao menos em parte, a pressão do setor privado na conclusão do acordo (El Universal, 08/06/2019).

As tensões comerciais e o impasse na negociação do NAFTA, contudo, cobravam sua conta sobre a economia mexicana. O peso mexicano, por exemplo, desvalorizou-se em junho a níveis não vistos desde a posse de Trump, em fevereiro de 2017, com o dólar chegando a ser cotado em 20,93 pesos (El Universal, 09/06/2018). Os investimentos externos do país praticamente estacionaram (El Universal, 13/06/2018 e El Universal, 14/06/2018). E a situação do NAFTA deteriorava-se cada vez mais. Após a cúpula do G7, realizada no Canadá, em que os Estados Unidos recusaram-se a assinar a declaração final, Trump acusou Trudeau de ser desonesto e fraco (The Guardian, 10/06/2018). No México, certos setores do empresariado já pareciam dispostos a jogar a toalha. Francisco Cervantes, da Concamin, por exemplo: *“Si debe ser sereno y objetivo. Reconocer que el TLCAN puede llegar a su fin no significa la terminación del intercambio comercial, pero si el inicio de la construcción de otro esquema legal para la integración de la región”* (Cervantes, F., in El Universal, 12/06/2019). Castañón, do CCE, por sua vez reconhecia que os embates entre Trump e Trudeau *“afectan negativamente el posible avance de la negociación del TLCAN”*, mas ainda procurava manter-se confiante na conclusão de um acordo: *“es una variable más. Pero no vemos que quiera salirse (Estados Unidos) del acuerdo”* (Castañón, J.,

12/06/2019). Algum - tímido - diálogo negociador, de fato, continuava acontecendo, em encontros alheios ao calendário negociador e formalmente separados do processo. Um exemplo é o capítulo de Energia, discutido informalmente no Consejo de Negocios de Energía México-Estados Unidos. Com participação do setor privado, a quarta reunião do Conselho, realizada no dia 15 de junho, em Washington, contou com a presença de figuras importantes no processo negociador do NAFTA, como, do lado mexicano, Juan Carlos Baker e o chefe negociador do capítulo de Energia do tratado, Guillermo Malpica Soto, e, do lado americano, Gilbert B. Kaplan, subsecretário de Comércio Internacional do Departamento de Comércio dos Estados Unidos, todos figuras incomuns em um encontro tão específico (Secretaría de Economía, 15/06/2018). Não obstante, a reta final da campanha presidencial e a subsequente eleição de López Obrador, com 53,19% dos votos, no dia 1º de julho, deixaram as negociações do NAFTA em segundo plano, tanto para o empresariado, quanto para o meio político mexicano. Pela primeira, o empresariado mexicano deveria atuar sob um governo de esquerda nas negociações do NAFTA. Embora as relações com Obrador tivessem melhorado ao longo do processo eleitoral, era natural que a cúpula empresarial ainda enxergasse com desconfiança o futuro de seu papel de protagonismo no processo negociador do tratado.

Em um de seus primeiros encontros oficiais como presidente eleito, López Obrador reuniu-se com Enrique Peña Nieto para acertar detalhes da transição de poder. As negociações do NAFTA, como não poderia deixar de ser, foram um dos principais temas da reunião. Nela, ficou acordado que a equipe negociadora formada por Peña Nieto seria mantida, e López Obrador ainda elogiou o trabalho desempenhado pelos secretários Luis Videgaray e Ildefonso Guajardo (El Universal, 04/07/2018). No dia seguinte, Obrador participou de encontro organizado pelo CCE, com a presença de outros 12 organismos empresariais, em um hotel na Cidade do México. AMLO foi recebido por Juan Pablo Castañón e acompanhado pela futura secretária da Economia, Graciela Márquez Colín (El Universal, 04/07/2018). Durante a reunião, os empresários apresentaram a Obrador uma proposta de formação de ao menos 15 mesas de trabalho para a discussão de temas setoriais e transversais. Embora não houvesse garantia de que todas as mesas seriam criadas formalmente, havia certo consenso de que a mesa responsável pelo NAFTA deveria ganhar forma com certa rapidez (El Universal, 06/07/2018). A equipe Alfonso Romo, o futuro chefe de gabinete de Obrador, chefe da equipe de transição e um dos maiores empresários agroindustriais do país, passou a se reunir informalmente com membros do *cuarto de junto*, embora não houvesse ainda

definição de um espaço formal para a atuação da futura ministra Colín e de Jesús Seade, o provável futuro chefe negociador mexicano na gestão Obrador (El Universal, 07/07/2018).

Em meados de julho, a disputa comercial entre México e Estados Unidos acerca das tarifas impostas ao aço e alumínio mexicanos avançava na OMC. Os americanos responderam à reclamação mexicana com um pedido de consulta, buscando evitar ou postergar o estabelecimento de um painel de resolução de controvérsias (Secretaría de Economía, 16/07/2018). Adicionalmente, o governo mexicano, através de seu embaixador nos Estados Unidos, Gerónimo Gutiérrez, empenhava-se em evitar o estabelecimento, pelos americanos, de tarifas sobre a importação de automóveis e autopeças, então em discussão no Departamento de Comércio dos Estados Unidos (Secretaría de Economía, 19/07/2018). A potencial medida encontrava resistência dentro das próprias montadoras americanas, que já amargavam perdas com o encarecimento do aço e do alumínio no mercado (El Universal, 26/07/2018).

O fim do período eleitoral, contudo, deu novo impulso às renegociações. Guajardo e sua equipe buscavam descolar as controvérsias sobre as tarifas americanas das negociações acerca do NAFTA, anunciando inclusive que as conversas com os americanos seriam retomadas no dia 26 de julho, em regime bilateral e sem a presença de membros da equipe de López Obrador: *“No afecta la renegociación. El hecho que nos reunamos el día 26 genera condiciones para tomar decisiones que den mayor certidumbre en el mercado y en los comercios y debemos analizar esos temas”*, (Guajardo, I., in El Universal, 18/07/2018). O clima ruim entre americanos e canadenses, que persistia desde a reunião do G7, em junho, ainda inviabilizava a participação do Canadá nas negociações (El Universal, 01/08/2018). Antes da retomada das reuniões ministeriais. Guajardo e Videgaray reuniram-se com membros da equipe de transição de Obrador, os futuros secretários de Relações Exteriores e Economia, Marcelo Ebrard Causabón e Graciela Márquez Colín, bem como com o futuro chefe de negociações do NAFTA escolhido pelo presidente eleito, Jesús Seade Kuri, um matemático de perfil acadêmico (Secretaría de Economía, 21/07/2018). Durante o encontro, acertou-se que Kuri acompanharia as negociações na condição de observador (El Universal, 21/07/2018). A equipe de AMLO também continuava a se reunir com o empresariado mexicano, ora em reuniões com organizações representativas, como o CCE, o CNA e a Concanaco, ora com confederações e câmaras setoriais (El Universal, 26/07/2018).

O encontro entre Videgaray, Guajardo e Lighthizer, entre os dias 26 e 27 de julho, exerceu forte atração sobre o empresariado mexicano. Com um *cuarto de junto* fortalecido e a presença de figuras de destaque no setor produtivo, como Juan Pablo Castañón, Gustavo de Hoyos e Moisés Kalach, o empresariado dividia-se entre a expectativa de uma breve conclusão para as negociações e a desconfiança em relação à vontade política e a flexibilidade dos americanos. Castañón estava entre os otimistas, acreditando não apenas em uma conclusão rápida, mas também enxergando nela uma solução definitiva para os conflitos comerciais opondo os dois países: “*Si existe una posibilidad y voluntad de cerrar (la negociación), será en las próximas semanas*” (Castañón, J., in El Universal, 27/07/2018 e El Universal, 27/07/2018). Hoyos entre os desconfiados: “*Es una nueva oportunidad para avanzar. Pero, veo difícil que de inmediato se pueda dar un cierre*” (Hoyos, G., in El Universal, 27/07/2018). E Kalach entre os cautelosos: “*No puedo decir que automáticamente se llegará a un acuerdo. El momento se acerca y la voluntad está ahí, los actores ven necesidad y hay interés político*” (Kalach, M., in El Universal, 27/07/2018). Durante o encontro ministerial, contudo, informações oficiais eram escassas. O líder da equipe negociadora do governo mexicano, Kenneth Smith, limitava-se a afirmar que a reunião servia para definir os próximos passos da negociação, evitando manifestar-se sobre as conversas acerca do conteúdo do acordo: “*De lo que se trata es retomar la conversación con Estados Unidos. De definir cuándo se reúnen los grupos técnicos a nivel trilateral, y próximamente tendrá que haber un encuentro a nivel trilateral*”, (Smith, K., in El Universal, 27/07/2018). O único comunicado conjunto, uma nota sucinta, informava apenas que “*los equipos de ambos países continuarán trabajando durante los siguientes días en preparación de la Reunión Ministerial a celebrarse próximamente*” (Secretaría de Economía, 27/07/2018).

Após a reunião ministerial, Castañón encontrou-se com Guajardo em uma reunião privada, em Washington. O empresário anunciou então que México e Estados Unidos haviam acordado a eliminação das tarifas sobre aço e alumínio americanas, bem como o fim das represálias mexicanas, em caso de conclusão de um acordo. Além disso, Castañón ainda sinalizou que havia dez capítulos próximos com grandes avanços, o que aumentava a possibilidade de um acordo ser fechado ainda em agosto (El Universal, 28/07/2018). Além disso, Castañón também anunciou que México e Estados Unidos estavam próximos de um acordo no setor automotivo, condicionado ao abandono

da cláusula de caducidade pelos americanos, mas preservando as exigências americanas de 75% de exigência de conteúdo regional e a adoção de salários mínimos de US\$ 16 por hora, antes consideradas inaceitáveis pelo setor produtivo mexicano. A última proposta americana sobre a mesa, apresentada em maio, dava conta de um conteúdo regional de 65% sobre o custo líquido do automóvel, mas com a exigência de 75% sobre os componentes básicos do veículo, 60% sobre as partes intermediárias e 75% para as partes complementares, bem como a adoção da remuneração mínima. A contraproposta mexicana fixava o conteúdo regional em 70% do valor líquido, mas com 65% sobre as partes intermediárias e 65% para as complementares, bem como 20% do conteúdo sendo obrigatoriamente fabricado em instalações com salários mínimos médios de US\$ 20 (El Universal, 30/07/2018). Guajardo viria a confirmar as declarações dadas por Castañón, embora tenha afirmado que a questão salarial ainda não estava definida, com o México insistindo que apenas entre 35% e 40% das peças automotivas fossem feitas em zonas de alta remuneração. O secretário, entretanto, subscreveu o líder empresarial no que se refere à exclusão da cláusula de caducidade em troca de um acordo no setor automotivo: *"No puedes mezclar una solución que redefine el futuro de la industria automotriz en Norteamérica, al mismo tiempo que dices 'fíjense que a lo mejor en cinco años cambio de opinión'"* (Guajardo, I., in El Universal, 01/08/2018).

O relativo protagonismo do setor produtivo após o encontro ministerial contrasta com a postura adotada pelos mexicanos na renegociação, aproximando-se das práticas negociadoras dos anos 1990, quando Juan Gallardo Thurlow e a COECE atuavam como intermediários entre as equipes negociadoras e a imprensa. A postura mais proativa do CCE na retomada das negociações pode se relacionar ao fato de que, embora empresários e a equipe de López Obrador tenham aproximado-se consideravelmente desde a eleição do novo mandatário, ainda havia certo receio daqueles em relação ao governo do esquerdista, conflito que aparece em temas como o da reforma energética. Grande conquista do empresariado durante o governo Peña Nieto, a reforma promoveu a liberalização da exploração do petróleo, o fim do monopólio estatal sobre a petroquímica básica e a abertura do mercado de geração elétrica do país, entre outras medidas liberalizadoras. A indicação por Obrador de Manuel Bartlett, político conhecido por sua defesa da forte participação estatal na economia, para a Comisión Federal de Electricidad (CFE), reacendia no empresariado o medo de uma guinada estatizante e protecionista no Executivo nacional, o que, no limite, poderia inviabilizar o novo acordo sobre o NAFTA, ou ao menos de um novo acordo com conteúdo

próximo dos termos negociados e desejados pelo empresariado até então (El Universal, 01/08/2018). A equipe negociadora mexicana, por sua vez, prosseguia com sua postura hermética. No dia 1 de agosto, as secretarias de Relações Exteriores e Economia informaram sucintamente que os titulares das pastas iriam revisar os avanços feitos pelas equipes negociadoras desde o último encontro ministerial (Secretaría de Economía, 01/08/2018).

Nos Estados Unidos, Guajardo, Videgaray e Jesús Seade reuniram-se novamente com Lighthizer e Kushner. Sobre a mesa, cerca de 20 temas, incluindo os mais polêmicos, como regras de origem e solução de controvérsias (El Universal, 03/08/2018). A ausência canadense das conversas, por sua vez, preocupava os negociadores mexicanos, não tão temerosos com a perda de preferências comerciais, uma vez que os dois países permaneciam parceiros em tratados como o Acordo Transpacífico, por exemplo, mas sobretudo porque a modificação do NAFTA em um tratado bilateral dependeria da aprovação do Congresso americano, que havia autorizado Trump a negociar acordo trilateral, o que atrasaria consideravelmente a conclusão do tratado (El Universal, 02/08/2018). Apesar do otimismo com o avanço das negociações, o tema também preocupava o CCE, que considerava a participação canadense imprescindível: "*Van avanzando en un escenario muy positivo, pero aún hay que esperar que se sume Canadá, que es imprescindible que el acuerdo sea trilateral, no puede ser bilateral*" (Castañón, J., in El Universal, 03/08/2018). Os empresários temiam que, sem os canadenses na mesa de negociações, acordos preliminares que se desenhavam com os Estados Unidos em temas como empresas estatais, meio ambiente e serviços financeiros pudessem ser modificados posteriormente em desfavor dos mexicanos. De fato, no dia 3 de agosto Castañón já projetava que cerca de 12 mesas de trabalho, das 30 em discussão, já estavam praticamente concluídas entre Estados Unidos e México (El Universal, 03/08/2018). Um dia depois, Guajardo já inflacionava o número, projetando 20 mesas concluídas entre México e Estados Unidos, embora afirmasse que as discussões sobre a cláusula de caducidade ainda estavam pendentes (El Universal, 04/08/2018). Ao final dos três dias de encontro ministerial, contudo, o comunicado oficial conjunto dos dois países dava conta apenas de que as equipes de trabalho permaneceriam mobilizadas em Washington, e que uma nova reunião entre as autoridades seria realizada "na próxima semana" (Secretaría de Economía, 03/08/2018). Os ministros voltariam a se reunir cinco dias depois, no dia 8 de agosto.

Antes disso, a equipe mexicana, atendendo ao *cuarto de junto*, passou a exigir que as tarifas sobre aço e alumínio fossem tratadas na mesa sobre regras de origem, de fato o ponto mais nevrálgico das negociações, condicionando a discussão da mesa à eliminação das tarifas: “*Si no podemos lograr balancear y proteger de la 232 (de los aranceles) al acero y aluminio que se usa en autos no haría sentido tener la regla de origen*” (Kalach, M., in El Universal, 06/08/2018). No dia 8 de agosto, Guajardo, Videgaray e Jesús Seade retornaram a Washington para retomar os encontros ministeriais (Secretaría de Economía, 08/08/2018). Sobre a mesa, quase todas as atenções estavam voltadas para o tema das regras de origem do setor automotivo (El Universal, 09/08/2018). Tanto Castañón quanto Guajardo passaram a adotar posturas cautelosas, sendo evasivos acerca do andamento das negociações da rubrica. Exigências específicas dos países deixaram de ser abordadas, dando lugar a afirmações tautológicas sobre o assunto, como a do líder empresarial: “*La negociación que se ve en ese sentido será en la medida que la industria automotriz pueda preservar y se respeten sus inversiones en las condiciones de inversión que requieren y se pueda seguir invirtiendo en el clúster automotriz*” (Castañón, J., in El Universal, 10/08/2018). De fato, embora neste momento o sistema financeiro mexicano enxergasse mais riscos na renegociação do NAFTA do que na transição governamental (El Universal, 16/08/2018), nota-se certo distanciamento da cúpula empresarial das negociações, com baixo comparecimento dos presidentes das organizações empresariais ao longo de agosto (El Universal, 23/08/2018). Enquanto a equipe negociadora permanecia mobilizada em Washington e Guajardo e Videgaray faziam visitas semanais à capital americana, parte do setor produtivo dedicava-se à composição de mesas de trabalho com a equipe de transição de López Obrador, procurando manter sua influência e ascendência sobre a definição das políticas públicas do novo governo (El Universal, 11/08/2018).

No dia 15 de agosto, novo encontro ministerial leva Videgaray e Guajardo mais uma vez aos Estados Unidos, sob a justificativa de revisão dos avanços das equipes negociadoras ao longo da última semana (Secretaría de Economía, 15/08/2018). O grosso da cúpula empresarial mexicana, contudo, vai a Washington apenas uma semana depois, no dia 23 de agosto, às vésperas do anúncio do acordo preliminar entre México e Estados Unidos, realizado no dia 27 (El Universal, 23/08/2018). A esta altura, cerca de cem homens de negócios mexicanos encontram-se reunidos em Washington. O clima, no entanto, não era exatamente de celebração. A perspectiva de um desenlace iminente para o acordo não deixava de gerar certa expectativa e preocupação. A três dias

do acordo preliminar, o CCE pedia que a negociação não fosse acelerada “artificialmente”: *“Los tiempos políticos no deben condicionar ni acelerar artificialmente la negociación”* (Castañón, J., in El Universal, 24/08/2018). Dois dias depois, o discurso muda. Castañón passa a torcer por um acordo nas “próximas horas”: *“Estamos a la espera de conocer textos finales y de avances en los temas pendientes; confiamos en que en las próximas horas y días se puedan consolidar los progresos (...)”* (Castañón, J., in El Universal, 26/08/2018). Na noite do dia 26, apenas dois temas restavam sobre a mesa de negociações: regras de origem e a cláusula de caducidade: *“Estamos prácticamente en las últimas horas de esta negociación. La historia de estas cosas se definen en el último minuto”* (Guajardo, I., in El Universal, 27/08/2018).

Por volta das 11 horas da manhã do dia 27, no fuso horário de Washington, o canal oficial da Casa Branca no YouTube começou a transmissão, ao vivo, de um vídeo de cerca de 20 minutos onde Trump, em um Salão Oval repleto de repórteres e assessores anuncia a finalização de um acordo comercial com o México, além de entabular uma conversa telefônica, no viva-voz, com o presidente mexicano Enrique Peña Nieto (The White House, 27/08/2018). Superados os problemas técnicos de conexão telefônica, o diálogo, claramente não ensaiado, abunda em visões contraditórias dos dois presidentes e mingua no fornecimento de detalhes sobre o acerto. Antes de começar a ligação, por exemplo, Trump ataca o antigo NAFTA:

“This has to do - they used to call it NAFTA. We’re going to call it the United States-Mexico Trade Agreement, and we’ll get rid of the name NAFTA. It has a bad connotation because the United States was hurt very badly by NAFTA for many years. And now it’s a really good deal for both countries, and we look very much forward to it” (Trump, D., in The White House, 27/08;2018).

Enquanto Peña Nieto, que ainda não estava conectado a Trump quando este fez o comentário anterior, faz uma defesa do antigo acordo após os cumprimentos protocolares:

“And the first reason for this call, Mr. President, is, first of all, to celebrate the understanding we have had between both negotiating peace on NAFTA, in the interest we have had for quite a few months now to renew it, modernize it, to update it, and to generate a framework that will boost and potentiate productivity in North America” (Nieto, E., in The White House, 27/08,2018).

Posteriormente, agora com Peña Nieto na linha, Trump reafirma as críticas ao antigo NAFTA:

“I like to call this deal the United States-Mexico Trade Agreement. I think it’s an elegant name. I think NAFTA has a lot of bad connotations for the United States because it was a rip-off. It was a deal that was a horrible deal for our country, and I think it’s got a lot of bad connotations to a lot of people. And so we will probably - you and I will agree to the name” (Trump, D., in The White House, 27/08;2018).

O presidente mexicano não responde às provocações. De fato, nem governo nem empresariado mexicano fizeram questão, ao longo do processo negociador, de preservar o simbolismo do nome NAFTA. Para o CCE, o nome dado ao Acordo era irrelevante (El Universal, 10/09/2018).

A mais grave das divergências, contudo, estava nas diferentes posturas em relação ao Canadá. Peña Nieto é o primeiro a abordar o tema da entrada do país no acordo firmado entre México e Estados Unidos, reiterando-o por duas vezes em sua primeira interação com Trump:

“It is our wish, Mr. President, that now Canada will also be able to be incorporated in all this. And I assume that they going to carry out negotiations of the sensitive bilateral issues between Mexico - rather, between Canada and the United States” (Nieto, E., in The White House, 27/08;2018).

“(...) And this [the agreement] is the result of good understanding and good work. And I - of course, I am quite hopeful that now Canada would start discussing with the United States the sensitive bilateral issue (Nieto, E., in The White House, 27/08;2018).

A reação de Trump não poderia ser mais desalinhada às intenções manifestadas por Peña Nieto. O presidente americano ameaça tarifas unilaterais sobre automóveis canadenses e, em momento algum, garante a presença do país em um acordo trilateral, indicando por mais de uma vez a possibilidade de um acordo bilateral entre Canadá e Estados Unidos:

“As far Canada is concerned, we haven’t started with Canada yet. We wanted to do Mexico and see if that was possible to do” (Trump, D., in The White House, 27/08;2018).

“Canada will start negotiations shortly. I’ll be calling the Prime Minister very soon. And we’ll start negotiation, and if they’d like to negotiate fairly, we’ll do that. You know, they have tariffs of almost 300 percent on some of our dairy products, and we can’t have that. We’re not going to stand for that. I think with Canada, frankly, the easiest thing we can do is to tariff their cars coming in. It’s a tremendous amount of money and it’s a very simple negotiation. It could end in one day and we take in a lot of money the following day. But I think we’ll give them a chance to probably have a separate deal. We can have a separate deal or we can put it into this deal. (...) We will see whether or not we decide to put up Canada or just do a separate deal with Canada, if they want to make the deal” (Trump, D., in The White House, 27/08;2018).

A esse posicionamento, Peña Nieto responde assertivamente:

“(...) And I really hope and I desire - I wish - that the part with Canada will be materializing in a very concrete fashion; that we can have an agreement the way we proposed it from the initiation of this renegotiating process, a tripartite” (Nieto, E., in The White House, 27/08;2018).

Até o fim da conversa, Trump não aborda novamente o tema canadense, despedindo-se com elogios a Peña Nieto, às equipes negociadoras mexicana e americana e ao presidente eleito López Obrador. Nieto, contudo, ainda retoma lateralmente o tema em sua despedida de Trump:

“Thank you, Mr. President, and congratulations as well to you, to the negotiating team, to the (inaudible) of both countries. We’ll be waiting for Canada to be integrated into this process” (Nieto, E., in The White House, 27/08;2018).

Após o presidente mexicano desligar, Trump, falando a jornalistas, tem a última palavra sobre o assunto. E elas não eram muito encorajadoras para mexicanos, canadenses e defensores de um acordo trilateral:

“We have an agreement here - both with Canada and with Mexico - I will terminate the existing deal. When that happens, I can’t quite tell you; it depends on what the timetable is with Congress. But I’ll be terminating the existing deal and going into this deal. We’ll start negotiating with Canada relatively soon. They want to start - they want to negotiate very badly.

But one way or the other, we have a deal with Canada. It will either be a tariff on cars, or it will be a negotiated deal. And, frankly, a tariff on cars is a much easier way to go. But perhaps the other would be much better for Canada” (Trump, D., in The White House, 27/08/2018).

O acordo entre México e Estados Unidos estava concluído. Ainda que de maneira preliminar e sujeito a revisões técnicas e jurídicas, a essência do novo NAFTA estava ali. Seu conteúdo e a maneira como ele atendia ou não às demandas apresentadas pelo empresariado mexicano serão analisados na próxima seção. O clima entre empresariado e equipe negociadora mexicana, contudo, estava longe da euforia. A incorporação ou não do Canadá era motivo de preocupação e prioridade máxima no país. De fato, autoridades mexicanas evitavam mesmo falar em “conclusão” do acordo, sempre condicionando-a à participação canadense em um acordo trilateral. Um dia antes do anúncio, Peña Nieto havia conversado por telefone com Justin Trudeau e, após a conversa com Trump, o mandatário voltou a ressaltar a importância da participação canadense em seu Twitter: *“He hablado con el Presidente @realDonaldTrump. México y Estados Unidos han alcanzado un entendimiento comercial. Deseamos la reincorporación de Canadá a las pláticas para lograr una exitosa negociación trilateral del TLCAN esta misma semana”* (Nieto, E., in El Universal, 27/08/2018). Videgaray, presente no Salão Oval quando da conversa entre Trump

e Peña Nieto, assim como Guajardo, manifestou-se na mesma linha: *“En cuanto termine esta etapa por supuesto que la siguiente es que venga Canadá, pero todavía no terminamos”* (Videgaray, L., in El Universal, 27/08/2018). Nos dias seguintes ao anúncio do acordo, apesar da valorização do peso mexicano (El Universal, 27/08/2018), a reação do empresariado foi consideravelmente morna. Castañón e o CCE também mostraram-se sintonizados com as preocupações acerca da inclusão do Canadá no acordo. Ao invés de celebrar o anúncio, a primeira manifestação do líder empresarial foi circunspecta, e reforçou a importância da continuidade das negociações trilaterais: *“Para nosotros el escenario sigue siendo trilateral, es importante para darle mayor fortaleza al acuerdo... No contemplamos todavía la bilateralidad”* (Castañón, J., in El Universal, 27/08/2018). De fato, a posição do CCE era a de que as negociações ainda não haviam terminado: *“Para los empresarios el acuerdo no termina, no es suficiente el anuncio del acuerdo en principio”* (Castañón, J., in El Universal, 28/08/19). Gustavo de Hoyos, da Coparmex, como de costume foi ainda mais crítico: *“(...) concluir sólo un acuerdo binacional de libre comercio sería un grave retroceso para la integración de Norteamérica* (Hoyos, G., in El Universal, 28/08/19). Ainda de que maneira reticente, com Trudeau afirmando que negociaria o Tratado apenas se este fosse “bom” para o país (El Universal, 28/08/2018), o Canadá retomaria as negociações com os americanos um dia depois do anúncio de Trump (El Universal, 28/08/2018). Embora houvesse relatos de insatisfações setoriais também com os termos do acordo, poucas vozes dissidentes levantaram-se para criticar seu conteúdo, com a notável exceção da Canacero, entidade representativa da indústria de ferro e aço, que criticou publicamente a exclusão do tema siderúrgico e das tarifas americanas sobre o aço no acordo preliminar (El Universal, 30/08/2018; e El Universal, 29/08/2018). De maneira geral, a cúpula empresarial manteve-se focada na questão canadense, pressionando ativamente pela inclusão do Canadá no acordo. Embora nos anos 1990 o Canadá também tenha concluído as negociações posteriormente ao México, a situação agora afigurava-se muito mais dramática, não apenas pela real possibilidade da exclusão canadense, mas também pelo fato de que a integração econômica México-Canadá, muito mais robusta hoje em dia, dependia grandemente da participação americana na cadeia produtiva. Alejandro Ramírez, presidente do Consejo Mexicano de Negocios, é outro membro da cúpula empresarial a expressar publicamente essa preocupação: *“Canadá es muy importante para tener un tratado trilateral, la naturaleza del TLCAN siempre fue trilateral y es natural que Canadá se sume y siga así. Las verdaderas complementariedades se dan entre las tres economías. (...) Lo que hace la fortaleza de América*

del Norte es la complementariedad entre las tres economías, por eso es fundamental que Canadá, que tiene recursos energéticos y naturales muy importantes, y también tecnológicos, se sume y se ratifique un tratado que sea realmente trilateral, como ha sido durante 25 años” (Ramírez, A., in El Universal, 31/08/2018).

O sentimento de trabalho incompleto era partilhado, de maneira geral, pela cúpula empresarial americana, que mais uma vez mostrava sintonia com os empresários mexicanos, como mostra o presidente da Câmara de Comércio dos Estados Unidos, Thomas Donohue: *“Si sacas a un miembro del acuerdo lo rompes todo, y sería una mala noticia para las empresas de EU, los empleos estadounidenses y el crecimiento económico. (...) [O acordo bilateral] no ganará la aprobación del Congreso y perderá el apoyo empresarial”* (Donohue, T., in El Universal, 31/08/2018). Mesmo entre os sindicatos americanos, na narrativa de Trump representantes dos grandes vencedores do acordo com o México, a recepção ao acordo sem o Canadá foi fria. Embora satisfeitos com as negociações em torno das regras de origem e, sobretudo, com as exigências salariais expressas no acordo, a ausência canadense era tratada com gravidade. A recepção ao acordo da Federação Americana do Trabalho e Congresso de Organizações Industriais, a maior central operária dos Estados Unidos, é exemplo disso: *“Es necesario hacer más trabajo. (...) Es un error ir para adelante sobre una base bilateral y continuaremos empujando para asegurar que Canadá está incluido en el acuerdo final”* (El Universal, 31/08/2018).

O dia 31 de agosto havia sido definido pela administração Trump como a data limite para uma nova versão do NAFTA (Vox, 31/08/2018) e era visto por muitos negociadores e espectadores das negociações como o prazo final para a entrada do Canadá no acordo. Chegada a data, contudo, ainda havia discordâncias que impediam o acordo entre canadenses e americanos, sobretudo na área dos lácteos. Quando Trump notifica o Congresso do acordo entre Estados Unidos e México, no dia 31, as secretarias de Economia e Relações Exteriores mexicanas celebram o fato como um “passo adiante” nas negociações, embora continuem cobrando por uma integração canadense ao acordo (Secretaría de Economía, 31/08/2018). A sucinta notificação de Trump, composta por apenas dois parágrafos, era subjetiva o suficiente para continuar permitindo a entrada do Canadá no acordo comercial com o México, sem o estabelecimento de prazos definitivos: *“I have notified the Congress of my intention to enter into a trade agreement with Mexico -- and with Canada if it*

is willing, in a timely manner, to meet the high standards for free, fair, and reciprocal trade contained therein” (The White House, 31/08/2018). A menção ao Canadá no documento foi considerada um bom sinal por parte da cúpula empresarial. A notificação ao Congresso sem o Canadá era vista como altamente provável caso as negociações entre os dois países do Norte não fossem concluídas até o dia 31 de agosto, o que tecnicamente inviabilizaria a existência de um tratado trilateral (El Universal, 01/09/2018; e El Universal, 31/08/2018). No dia seguinte ao envio da notificação ao Congresso, Trump retomou ao seu jogo de morde-assopra: *“There is no political necessity to keep Canada in the new NAFTA deal. If we don’t make a fair deal for the U.S. after decades of abuse, Canada will be out. Congress should not interfere w/ these negotiations or I will simply terminate NAFTA entirely & we will be far better off...* (Trump, D., 01/09/2018). As ameaças, contudo, soaram mais vazias dessa vez. O senso de urgência havia passado, muito embora restassem apenas mais 30 dias para a apresentação de um acordo finalizado do novo NAFTA para o Congresso (Vox, 31/08/2018). A cúpula empresarial mexicana, que havia permanecido durante mais de uma semana em Washington na expectativa de uma conclusão bilateral ou trilateral do acordo, por exemplo, voltou ao México após o anúncio da continuação das negociações entre Canadá e Estados Unidos, assim como Guajardo e Videgaray (El Universal, 03/09/2018). O secretário da Economia, por exemplo, participou com status de estrela do fórum organizado no México pela publicação britânica *The Economist* (El Universal, 03/09/2018).

De fato, a extensão do prazo negociador representou uma lufada de ânimo no setor produtivo mexicano, que passou a falar abertamente em reabrir os termos acordados, acerca, por exemplo, das tarifas americanas sobre aço e alumínio, mas também das regras de origem do setor automotivo, caso os canadenses não fossem incluídos no acordo: *“Si Canadá no se incorpora, México regresará con Estados Unidos para adecuar los textos que se contemplan de reglas de origen”*, (Castañón, J., in El Universal, 04/09/2018). Após semanas de pressão por uma conclusão rápida do tratado, o cenário mudava de figura. De maneira geral, abriu-se espaço para que o setor produtivo mexicano passasse a pressionar os negociadores americanos com uma alteração dos termos acordados em caso de fracasso na negociação com os canadenses. O ambiente no México, contudo, era mais de espera do que de participação ativa nas negociações. Falando a empresários durante o 25º Congresso de Comércio Exterior Mexicano, Peña Nieto já agradecia ao empresariado local pela participação nas negociações, dando-as praticamente como terminadas: *“El Presidente*

de la República sabe del valor que ha tenido su participación para que lleguemos a esto que tanto celebramos entre todos, que es este nivel de entendimiento que hoy tenemos entre México y Estados Unidos” (Nieto, E., in El Universal, 08/09/2018).

A partir do dia 5 de setembro, canadenses e americanos retomaram suas negociações a nível ministerial, sem a presença de Guajardo e com poucos detalhes sendo divulgados externamente (El Universal, 05/09/2018). A canadense Chrystia Freeland evitava pronunciar-se sobre o andamento ou possíveis datas para a conclusão das negociações (El Universal, 06/09/2018). No dia 11, Freeland e Lighthizer retomam os encontros ministeriais em Washington. Nesta altura, o setor empresarial ansiava, não só pelo fim das negociações, mas também pela volta da equipe negociadora mexicana ao processo (El Universal, 11/09/2018). Em Washington, o México estava presente unicamente em conversas bilaterais de revisão dos acordos firmados com os americanos, sem a representação de Guajardo, cabendo ao chefe negociador Kenneth Smith a liderança da equipe mexicana (El Universal, 12/09/2018). Nesse contexto, algumas pequenas modificações de menor importância ao acordo preliminar, notoriamente nos setores de vidro, fibra ótica e aço, foram firmadas. Digna de nota foi a alteração nas regras de origem para veículos pesados e caminhões, cujo percentual de conteúdo regional mínimo exigido caiu de 75% para 70% durante a revisão dos termos, modificação comemorada abertamente por Guajardo: “(...) *en camiones de carga sacamos una excelente negociación*” (Guajardo, I., in El Universal, 14/09/2018).

A aproximação da data-limite oficial para a entrada do Canadá no acordo, dia 30 de setembro, contudo, gerava grande expectativa no desenrolar do encontro. Para Guajardo, que acompanhava as negociações do México, o país já deveria se preparar para um acordo bilateral com os Estados Unidos. Desde o anúncio do acordo entre os dois países, foi a primeira vez que uma autoridade mexicana tão graduada considerou abertamente a possibilidade: “(...) *el escenario que no esperamos, pero que no es descartable, es que no haya un acuerdo trilateral, y México tiene que avanzar en el siguiente paso: un acuerdo bilateral, si es necesario*” (Guajardo, I., in El Universal, 13/09/2018). Para o secretário, os dois países teriam no máximo mais uma semana para chegar ao acordo, uma vez que o texto final ainda poderia levar aproximadamente dez dias para ser concluído antes de sua apresentação ao Congresso americano (El Universal, 13/09/2018).

A retomada dos encontros ministeriais entre Freeland e Lighthizer, no dia 19 de setembro, contudo, não parecia especialmente auspiciosa (El Universal, 19/09/2018). Ao contrário de outras autoridades em outros momentos da negociação, Freeland continuava sem adotar um tom otimista em relação a uma conclusão rápida para os termos em discussão (El Universal, 20/09/2018). Nos Estados Unidos, vozes normalmente mais circunspectas do que as do mandatário americano, como o presidente do Conselho de Assessores Econômicos da Casa Branca, Kevin Hassett, já começavam a criticar duramente os canadenses por uma suposta intransigência nas negociações, admitindo abertamente a possibilidade de não incluir o Canadá no acordo firmado com o México (El Universal, 21/09/2018). Embora próximo de Trump, Hassett, um economista liberal ortodoxo, sempre foi visto como uma das vozes mais moderadas da administração do presidente americano, favorável à abertura de mercados ao comércio e contrário à imposição de tarifas (The New York Times, 02/06/2019).

Durante a 73ª Assembleia Geral das Nações Unidas, que ocorreu entre os dias 18 de setembro e 1º de outubro, em Nova York, diversas gestões de alto nível foram realizadas em prol do NAFTA. Em encontro fechado, Peña Nieto conversou com Trudeau para tratar da entrada do Canadá no acordo (El Universal, 25/09/2018). Lighthizer, por sua vez, avisou durante uma sessão que os Estados Unidos não postergariam o prazo de negociações para além do dia 30 de setembro, em um verdadeiro ultimato direcionado aos canadenses (El Universal, 26/09/2018). O primeiro-ministro canadense, por sua vez, telefonou ao presidente eleito López Obrador para pedir uma intervenção direta junto aos Estados Unidos para auxiliar no entendimento entre os dois países (El Universal, 28/09/2018). Embora México e Estados Unidos houvessem definido o dia 28 de setembro como o dia para apresentação do novo NAFTA aos seus Congressos, ambos os países decidiram postergar por 48 horas a entrega do texto, de modo que as negociações pudessem prosseguir até a data-limite oficial, dia 30 de setembro, em pleno domingo (El Universal, 28/09/2018). No empresariado mexicano, às vésperas da chegada da data limite, ainda persistia certa boa vontade em relação aos canadenses. O CCE e a American Chamber Mexico (AmCham), pouco confiantes que as partes pudessem chegar a um acordo até o dia 30, passavam a trabalhar com a possibilidade de incluir o país no texto após a apresentação do Tratado aos Congressos (El Universal, 29/09/2018). As negociações intensas entre Freeland e Lighthizer, entretanto, buscavam evitar esse cenário. A ministra canadense adiou de sábado para segunda-feira, dia 1º de outubro, o

discurso que faria na Assembleia Geral da ONU (El Universal, 29/09/2018). No começo da noite de domingo, contudo, ainda não havia certeza se a negociação seria concluída. Peter Navarro, assessor comercial de Donald Trump, afirmava que o prazo final fixado entre as partes se encerraria à meia-noite. A equipe de Freeland, em Ottawa, negociava pelo telefone com Lighthizer, em Washington (El Universal, 30/09/2018). Às dez horas da noite, Kushner e Lighthizer ainda terminavam de redigir detalhes do acordo a ser apresentado ao público. Uma hora depois, faltando pouco mais de 60 minutos para o encerramento do prazo, um comunicado conjunto de Freeland e Lighthizer foi divulgado:

“Today, Canada and the United States reached an agreement, alongside Mexico, on a new modernized trade agreement for the 21st Century: the United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA). USMCA will give our workers, farmers, ranchers and businesses a high-standard trade agreement that will result in freer markets, fairer trade and robust economic growth in our region. It will strengthen the middle class, and create good, well-paying jobs and new opportunities for the nearly half billion people who call North America home” (Lighthizer, R. e Freeland, C., 30/09/2018).

Faltando minutos para a meia-noite, o subsecretário mexicano de Comércio Exterior, Juan Carlos Baker, entregou ao Senado, em um pendrive o texto atualizado do acordo entre os três países (El Universal, 30/09/2018). A sigla USMCA ainda não possuía sequer uma tradução oficial em espanhol quando o texto do acordo foi enviado ao Senado mexicano (El Universal, 30/09/2018). O nome em espanhol oficial do acordo, T-MEC, seria definido pela Secretaria de Economia do México mais de quinze dias depois do final das negociações (El Universal, 17/10/2018). A assinatura do tratado pelos chefes de Estado dos três países ocorreria apenas no dia 30 de novembro, em Buenos Aires, durante a Cúpula do G-20.

4.3. NAFTA E USMCA – PRINCIPAIS DIFERENÇAS

Antes de procedermos à avaliação dos principais pontos do USMCA e em como eles refletiram, ou não, as demandas realizadas ao longo das negociações pelo empresariado mexicano, cumpre lembrar que o acordo foi ratificado unicamente pelo México até o momento (The New York Times, 19/06/2019). Suas disposições, portanto, ainda não entraram em vigor, e não há garantia que venham a entrar algum dia, dependendo da ratificação do seu texto pelos Legislativos de Canadá e Estados Unidos.

Do ponto de vista simbólico, não resta dúvida de que Donald Trump foi o grande vencedor das negociações. A própria alteração do nome do Tratado, exigência repetida diversas vezes pelo presidente americano, ajudou a reforçar a imagem de que Trump enterrou “*the worst deal ever made*”, como ele mesmo gostava de se referir ao acordo. Embora irrelevante sob a ótica pragmática do empresariado mexicano (El Universal, 10/09/2018), a alteração do nome do tratado de NAFTA para USMCA possui forte carga simbólica para Trump, que acreditava que o nome possuía uma conotação negativa dentro dos Estados Unidos (Trump, D., *in* The White House, 27/08;2018). De maneira geral, contudo, é quase consensual que o USMCA não alterava tanto o NAFTA quanto o alardeado por Trump.

Para o México, as principais mudanças trazidas pelo USMCA afetam sem sombra de dúvidas o setor automotivo. Enquanto o NAFTA exigia que 62,5% do valor dos automóveis produzidos na América do Norte fossem originários do continente, o USMCA passa a exigir um valor de 75%. Além disso, 40% do valor de carros e 45% do valor de caminhões devem vir de fábricas que pagam um salário mínimo de US\$ 16 por hora, medida esta claramente dirigida à indústria mexicana. Caso as exigências não sejam cumpridas, peças automotivas e carros seriam sujeitos a tarifas de importação de 2,5%, enquanto a importação de caminhões (incluindo caminhonetes), poderia ser taxadas em até 25% (Hufbauer, G. e Globerman, S., 2018). Tais termos foram provavelmente o mais duro revés do empresariado mexicano nas negociações, excluindo-se talvez a não inclusão da suspensão das tarifas sobre o aço e o alumínio no texto do acordo. Segundo estimativa do FMI, menos de 70% da produção mexicana de veículos tem a capacidade de atender as novas regras definidas (Burfisher, M., Lambert, F., e Matheson, T., 2019).

O tema já havia sido um dos mais espinhosos quando da negociação do NAFTA original, quando o setor automotivo mexicano pressionava por um percentual regional de 35%, enquanto os americanos iniciaram as negociações exigindo percentuais que variavam entre 70 e 75%, acomodando-se as divergências na definição de um percentual de 62,5%. Durante a renegociação, a administração Trump fez do déficit comercial com o México e da perda de empregos na indústria manufatureira americana seus grandes cavalos de batalha. A indústria automotiva mexicana era vista como uma das grandes responsáveis pelo agravamento desses problemas nos últimos 25 anos. Na abertura das negociações, Lighthizer já havia anunciado que as regras de origem sobre

automóveis e partes automotivas deveria exigir maior conteúdo regional, bem como a inclusão de provisões trabalhistas deveria ser a maior possível (Lighthizer, R., 16/08/2017). A posição inicial da indústria automotiva mexicana, secundada em parte pelo CCE, que admitia que uma conversa sobre o assunto deveria ser realizada, era a de que 62,5% de conteúdo regional já representava uma porcentagem rígida, que não deveria ser alterada (El Universal, 05/09/2017). Enquanto isso, Lighthizer apresentava proposta para aumentar a porcentagem de conteúdo local exigido para 85%, com 50% do valor dos carros produzidos devendo ser advindos dos Estados Unidos (Hufbauer, G. e Globerman, S., 2018). Em janeiro de 2018, às vésperas da sexta rodada de negociações, o governo mexicano, em parceria com os negociadores canadenses e contrariando a indústria automotiva local, abrem negociações sobre as regras de origem, inicialmente referendando contraproposta canadense que aumentaria nominalmente a porcentagem do conteúdo regional exigido, mas que, ao alterar o método de verificação do mesmo, abriria espaço para uma relativa manutenção de seu valor (El Universal, 18/01/2018). A proposta, recusada pelos americanos, incluía no cálculo de conteúdo originário rubricas como pesquisa e softwares. Em fevereiro, na sétima rodada de negociações, o governo mexicano, novamente contrariando a indústria nacional, anunciou que apresentaria sua própria contraproposta (El Universal, 20/02/2018). Em abril, os americanos abrem mão da exigência inicial de 50% de conteúdo estadounidense na composição do percentual de produção local, bem como baixaram a porcentagem de conteúdo regional de 85% para 75% (El Universal, 07/04/2018). Sob pressão da AMIA e do CCE, o governo mexicano apresentou contraproposta em maio, limitando a porcentagem a 70% e recusando a exigência americana de que parte dos produtos fosse produzida em fábricas com salários mínimos de US\$ 16 por hora (El Universal, 09/05/2018). Apresentada após uma série de reuniões entre Guajardo e a AMIA, a proposta teve vida curta. Um dia depois, ela foi recusada pelos americanos. A equipe mexicana, então, reformulou a proposta, definindo o percentual de conteúdo regional em 75%, com 20% de seu valor produzido em fábricas que pagassem salários médios de, no mínimo, US\$ 20 por hora (El Universal, 30/07/2018). Além disso, a equipe mexicana passou a condicionar o acordo no tema ao abandono pelos americanos da cláusula de caducidade, considerada inaceitável por mexicanos e canadenses. O abandono da referida cláusula começou a ser condicionado a avanços na mesa do setor automotivo apenas no final de julho de 2018, já próximo ao fim das negociações. Antes disso, a cláusula, sempre considerada inaceitável pelo empresariado e equipe negociadora mexicana, era abordada em mesas e grupos de trabalho independentes. A exigência de padrões salariais mínimos

para a indústria mexicana, por sua vez, foi esposada pelos canadenses desde os princípios da negociação, em outubro de 2017, e nunca foi refutada abertamente pela cúpula empresarial, embora muitos atribuíssem ao CCE uma oposição frontal à exigência (El Universal, 05/10/2017). Pressionado interna e externamente, o setor produtivo não teve alternativa que não fosse a de aceitar a exigência americana, embora tentasse, até o fim, e com certo sucesso, matizar sua incidência nas fábricas do país latino. Os mexicanos ainda transigiram mais uma vez nas negociações, alterando a exigência trabalhista para um mínimo de 40% de conteúdo produzido a salários mínimos de US\$ 16 (Guajardo, I., *in* El Universal, 01/08/2018). Essa foi a proposta aceita pelos americanos.

Em um acordo paralelo, o México também aceitou uma quota de exportação de 2,6 milhões de automóveis para os Estados Unidos. Em 2017, os mexicanos haviam exportado 2,4 milhões de veículos para o vizinho. Além disso, mexicanos concordaram em uma quota de US\$ 108 bilhões em autopartes. Em 2017, o valor exportado pelo país aos americanos foi de US\$ 25 bilhões (Hufbauer, G. e Globerman, S., 2018). De fato, os termos do acordo permitiriam que os americanos impusessem “tarifas de segurança nacional” de até 25% sobre o valor de automóveis e peças que ultrapassassem as quotas estabelecidas (Reuters, 28/08/2018).

O setor automotivo foi, sem dúvida alguma, o que passou por maiores transformações durante a renegociação do NAFTA, especialmente no que se refere às questões das regras de origem. Outro setor produtivo que sofreu alterações em seu conteúdo regional, contudo, foi o têxtil, embora em menor escala que o automotivo. Basicamente, ele limita os Níveis Preferenciais de Tarifa, ou seja, materiais não-originários da América do Norte isentos de tributos passam a só poder compor 10% do volume de produtos têxteis ou de vestuário (Hufbauer, G. e Globerman, S., 2018). Para um setor que havia enfrentado um mercado americano altamente protecionista nos anos 1990, que contava inclusive com a imposição de quotas sobre produtos mexicanos, as mudanças trazidas pela negociação não constituíam grande preocupação. Depois de anos de desgravação tarifária gradual, os produtores americanos tornaram-se menos suscetíveis ao livre-comércio com o México, não exercendo a mesma pressão sobre seus negociadores que no passado, embora alguns pequenos produtores ainda favorecessem barreiras comerciais aos produtos do vizinho (El Universal, 18/05/2017; El Universal, 16/06/2017). Apesar de um começo turbulento, devido em grande parte ao superávit mexicano no setor (El Universal, 13/10/2017), em janeiro de 2018, ainda durante as

rodadas de negociação, o tema já estava praticamente concluído (El Universal, 23/01/2018). Considerando-se que o maior empresário têxtil do México, Moisés Kalach, foi um dos principais articuladores do CCE ao longo das negociações, parece seguro afirmar que a ausência do tema entre aqueles considerados especialmente difíceis ou polêmicos não se deu por causa de um suposto desinteresse da cúpula empresarial mexicana sobre o assunto. O setor automotivo mexicano, por exemplo, importa quantidade considerável de têxteis dos Estados Unidos (El Universal, 16/11/2018). Ademais, o setor têxtil seria um dos mais afetados pela eventual extinção do NAFTA (El Universal, 19/10/2017), assim como pela imposição de tarifas “punitivas” pela administração Trump, como recentemente ameaçou o presidente americano (El Universal, 04/06/2019).

O capítulo de Investimentos traz mudanças no tratamento do mecanismo de solução de controvérsias entre investidores e Estados. Enquanto no capítulo 11 do NAFTA original havia ampla margem para que investidores questionassem regulações estatais perante um painel arbitral, no novo acordo o sistema é drasticamente diminuído em seu escopo, no que se refere às relações entre México e Estados Unidos, sendo que o Canadá retirou-se integralmente do capítulo. Cumpre ressaltar que, de 1994 até 2017, o México havia sido o Estado menos demandado por investidores com base no capítulo 11, com 14 casos sendo apresentados contra ele, em comparação com os 18 casos apresentados contra canadenses e americanos (U.S. Department of State, 2017). No texto do USMCA, investidores podem questionar os Estados sobre decisões regulatórias apenas nos setores de energia, geração de energia, telecomunicações, transporte e outros projetos de infraestrutura. Em outros setores, reclamações são possíveis apenas em casos de descumprimento de tratamento nacional ou de nação mais favorecida, bem como de expropriações (Hufbauer, G. e Globerman, S., 2018). Além disso, o Tratado passa a exigir que as partes busquem soluções em cortes locais antes de levar seus casos para a arbitragem internacional (Bernasconi-Osterwalder, N., 2019). Em comparação com o antigo NAFTA, os termos do tratado, sem dúvida, diminuem o acesso do setor produtivo mexicano a demandas contra o governo americano. Antes do início das negociações, contudo, o governo americano exigia a eliminação completa de tal mecanismo (Hufbauer, G. e Globerman, S., 2018). Embora tal proposta fosse combatida com menos veemência do que outras realizadas pelos americanos, a equipe negociadora mexicana considerava que ela colocaria a perder um direito conquistado pelos mexicanos há 25 anos, e chegou a classificá-la dentro do grupo das propostas “inaceitáveis” apresentadas pelos americanos (El Universal, 06/04/2017; El Universal,

20/10/2017; El Universal, 24/10/2017). Mesmo grandes empresas multinacionais, como a Siemens, consideravam a iniciativa como debilitadora da proteção aos investidores (El Universal, 16/06/2017). Já em fevereiro de 2018, contudo, a posição mexicana frente as novas disposições de solução de controvérsias haviam se abrandado consideravelmente. Era necessário priorizar frentes de combate perante as exigências americanas, e tal mecanismo não era uma delas (El Universal, 22/02/2018). Os americanos, contudo, também haviam moderado suas proposições, sugerindo, ao invés da eliminação do mecanismo, a submissão opcional dos Estados ao mesmo (El Universal, 23/02/2018). De maneira geral, contudo, os debates acerca do tema foram mais restritos aos ambientes acadêmicos mexicanos, e notadamente ao mundo do Direito, do que ao seu empresariado. Ademais, as seguidas imposições de tarifas “punitivas” pelos americanos, durante e após o término do processo negociador, fez com que a confiança do empresariado e da sociedade mexicana em tais mecanismos fosse consideravelmente abalada (El Universal, 10/06/2019).

O capítulo sobre compras governamentais, por sua vez, também foi restringido no USMCA. O resultado, contudo, foi menos traumático do que seria caso os americanos tivessem suas posições iniciais atendidas, quais fossem excluir o governo americano da obrigação de abrir as contratações públicas a firmas canadenses e mexicanas - e de exigir que esses países abrissem suas contratações às firmas americanas. De maneira geral, no que tange às relações entre México e Estados Unidos, nenhum dos dois países passou a se obrigar a abrir suas contratações a firmas estrangeiras, e as compras realizadas a nível estadual não são mais cobertas pelo tratado (Hufbauer, G. e Globerman, S., 2018). A matéria, contudo, inovadora quando incluída no NAFTA original, já é tratada em acordos firmados sob a OMC, ao menos a nível federal. Além disso, para o empresariado, assim como em outros temas, a adesão mexicana ao Acordo Transpacífico serviria como uma compensação pelo mercado perdido na renegociação do acordo regional. O tema, portanto, nunca foi tratado como prioritário pela equipe negociadora mexicana (El Universal, 12/06/2016). A Concamin, por exemplo, chegou a assumir linha parecida com a administração Trump, trabalhando por um mercado de compras governamentais mais protegido ao conteúdo nacional mexicano (El Universal, 24/01/2017). A partir do momento em que uma reciprocidade na obrigatoriedade de abertura do mercado estatal foi alcançada nas negociações, o acordo na referida mesa não foi um grande empecilho.

Uma mudança significativa nas relações entre Estados Unidos e México foi a extinção dos procedimentos de arbitragem antidumping, constantes no capítulo 19 do NAFTA e mantidos para as relações entre Estados Unidos e Canadá (Hufbauer, G. e Globerman, S., 2018). Durante a vigência do NAFTA, os mexicanos haviam demandado quase três vezes mais casos contra os americanos sob esse capítulo do que os casos apresentados contra o México pelos Estados Unidos. Nos 20 primeiros anos do NAFTA, foram 35 demandas mexicanas contra os EUA, e 12 demandas americanas contra o México (Secretaría de Economía, 2015). Cumpre notar que, embora produtores rurais de ambos os países constantemente acusassem suas contrapartes de *dumping* em setores como o do açúcar ou de alimentos, por exemplo (El Universal, 21/07/2019; e El Universal, 30/01/2017), tais casos raramente eram formalizados em reclamações sob o capítulo 19. Do lado mexicano, tais queixas normalmente eram originárias de pequenos produtores, carentes de meios ou organização para apresentarem tais demandas (El Universal, 31/01/2017). Para a administração Trump, por sua vez, preocupação maior recaía sobre um suposto “*dumping* trabalhista”, sob o qual manufaturas mexicanas beneficiariam-se de salários baixos para manter sua competitividade, acusação contra a qual a manutenção de um mecanismo de solução de controvérsias *antidumping*, no sentido tradicional da palavra, não seria de maior valia ou importância (El Universal, 15/07/2017). Neste sentido, o governo Trump encontrava-se preocupado em fazer valer a regra de remuneração mínima sobre o setor automotivo mexicano, ao invés de contestar salários em um mecanismo *antidumping*. Sob um governo obcecado por práticas de *dumping* chinês em produtos como aço e alumínio, a exigência americana da extinção de um capítulo dedicado a coibir tais práticas encaixava-se, portanto, em uma proteção dos produtores locais contra ações de *dumping*. Ao contrário do Canadá, cuja posição consensual e intransigente em relação a extinção do capítulo 19 lhe valeu a manutenção do acesso à arbitragem *antidumping*, desde o início das conversas o governo mexicano mostrou-se receptivo à proposta americana de eliminação do capítulo e do mecanismo de solução de controvérsias, conquanto restassem opções para resolver controvérsias acerca do tema em outras modalidades (El Universal, 19/08/2017). De fato, muito embora o capítulo 19 estabelecesse painéis arbitrais e mecanismos, muitas vezes reclamações antidumping eram tratadas a nível político, como aconteceu com demanda do setor suinocultor mexicano contra os americanos, tema de conversa de alto nível entre Ildefonso Guajardo e seu homólogo Wilbur Ross durante a renegociação do NAFTA (El Universal, 14/09/2017). O tratamento bilateral desse tipo de questão, portanto, já era prática na relação entre os dois países. O tomate mexicano, por

exemplo, desde 1996 era objeto de um acordo entre os dois países que fixava seu preço no mercado americano, em troca da não realização de investigações *antidumping* (El Universal, 04/04/18). Além disso, assim como no caso da solução de controvérsias entre investidores e Estado, as “tarifas punitivas” americanas contra o aço e o alumínio faziam crescer a desconfiança do empresariado em relação à real segurança proporcionada pelo capítulo 19 (El Universal, 07/03/2018).

Outra mudança significativa é a “cláusula chinesa”, inserida no capítulo 32 do USMCA. Segundo ela, qualquer país membro do tratado que tenha a intenção de negociar um acordo comercial com China, Cuba ou Coreia do Norte, deve primeiro notificar as outras partes do USMCA e, antes de assinar o tratado, permitir que as outras partes revisem seu texto. Ao país que porventura tenha objeções ao novo acordo é facultada a saída do USMCA (Hufbauer, G. e Globerman, S., 2018). A preocupação com os chineses justifica-se no crescimento da participação chinesa no mercado do continente norte-americano ao longo do século 21, que passou de 3,9% para 13,8% em apenas 15 anos (El Universal, 07/10/2016). Ainda durante a gestão Obama, por exemplo, mexicanos partilhavam da preocupação americana frente às importações chinesas, embora na ocasião o Acordo Transpacífico fosse o remédio comercial favorecido por ambos os países norte-americanos (El Universal, 09/02/2016). Na retórica eleitoral de Trump, contudo, México e China foram constantemente apresentados como antagonistas comerciais dos americanos (El Universal, 16/11/2016). A renegociação do NAFTA em diversos momentos foi colocada em segundo plano pela guerra comercial travada entre Estados Unidos e China, chegando mesmo a ter reuniões adiadas em virtude do conflito (El Universal, 30/04/2018). Objetivamente, contudo, um acordo de livre comércio com a China nunca esteve no radar do empresariado mexicano, que via mais potencial em tratados com parceiros como a União Europeia, por exemplo (El Universal, 08/05/2018). Embora o conteúdo da cláusula tenha parecido um pouco esdrúxulo a certos comentadores, sua inclusão não suscitou grandes debates ou oposição por parte do setor produtivo do país, tendo passada quase despercebida durante o processo negociador (El Universal, 07/07/2019).

Por fim, o texto final do USMCA inclui uma versão modificada da cláusula de caducidade proposta por Lighthizer (Reuters, 14/09/2017). Ao invés do tratado perder seus efeitos após cinco anos, a não ser que fossem expressamente renovados pelas partes, o USMCA prevê em seu capítulo

34 que seu texto deverá ser expressamente estendido após 16 anos, com revisões periódicas a cada seis anos (Hufbauer, G. e Globerman, S., 2018). Ao longo do início das negociações, a postura mexicana foi de rechaço absoluto à proposta, vista como contrária à própria filosofia do acordo (El Universal, 19/09/2017; e El Universal, 18/10/2017). O empresariado, via CCE, mostrou-se combativo à proposta, estabelecendo grupo específico para formulação de contrapropostas à medida, sob a liderança de Moisés Kalach (El Universal, 17/10/2017). O CMN de Alejandro Ramírez, por sua vez, defendia o abandono da mesa de negociações caso a proposta prosperasse (El Universal, 11/11/2017). Embora a proposta americana fosse considerada inaceitável pelo empresariado (El Universal, 10/04/2018), a contraproposta formulada pela equipe negociadora mexicana e respaldada, embora animicamente, pelo setor produtivo, consistia em revisões quinquenais do acordo, sem a previsão de extinção em caso de não-renovação expressa (El Universal, 24/11/2017). Ao final, o modelo definido pelo texto, de revisões periódicas e prazo longo para renovação expressa, aproximou-se de um meio termo entre as propostas. Embora os americanos insistissem até os últimos momentos da negociação em um prazo de cinco anos para a caducidade do acordo, a equipe negociadora mexicana, respaldada pelo CCE, acabou condicionando concessões nas regras de origem do setor automotivo ao abandono americano dessas exigências (El Universal, 30/07/2018). As duas mesas acabariam sendo concluídas simultaneamente, nas últimas horas do processo negociador entre Estados Unidos e México (El Universal, 27/08/2018).

4.4. DEPOIS DA RENEGOCIAÇÃO – O CAMINHO ACIDENTADO ATÉ A RATIFICAÇÃO

O USMCA viria a ser assinado pelos chefes de Estado dos três países apenas no dia 30 de novembro, em Buenos Aires, durante a Cúpula do G-20 (El Universal, 30/11/2018). Nesse ínterim, restou aos mexicanos certa autocongratulação referente à união demonstrada por empresários, governo, equipe negociadora e mesmo a equipe de transição de López Obrador. A exemplo dos anos 1990, o país orgulhava-se da sua coesão negociadora, que considerava fundamental na consecução da abertura econômica mexicana, em que pese, como veremos, os resultados muitas vezes não muito satisfatórios nos termos dos acordos. As palavras de Peña Nieto, pouco menos de um mês antes de sua despedida do governo, é exemplo desse discurso:

“No hubo diferencias mayores, hubo acentos, evidentemente que apuntar entre lo que el gobierno de la República venía negociando y la visión que tiene el próximo gobierno, acentos que fueron incorporados en esta negociación, y que nos permitió, primero, mostrarnos ante Estados Unidos y Canadá en un solo frente, con un solo rostro, de dos gobiernos, uno saliente y otro por entrar, pero mostramos un frente común muy aliado, muy coordinado, y sentados a la mesa como si fuéramos representantes, como lo fuimos no de un gobierno, representantes de México y actuando por México y pensando en el futuro de México” (Nieto, E., in El Universal, 05/11/2018).

Tal percepção, embora reflita em parte a realidade, sem dúvida é exagerada. A cúpula empresarial do país, por exemplo, embora tenha trabalhado de maneira próxima à equipe de transição de López Obrador, dividia-se quanto ao comparecimento na posse do novo mandatário, no dia 1º de dezembro. De fato, muitos líderes empresariais optaram por acompanhar a assinatura do USMCA, em Buenos Aires, um dia antes da cerimônia, prestigiando um presidente em suas últimas horas de mandato (El Universal, 30/11/2018). Entre os empresários, havia certa desconfiança em relação à ratificação do tratado em um Senado de maioria esquerdista, e com apenas 13 senadores provenientes do PRI, partido historicamente ligado ao setor produtivo. No dia da assinatura do USMCA, Gustavo de Hoyos já colocava sua aprovação na casa como um desafio: *“Se concluye la etapa ejecutiva del proceso de negociación. Sin duda, un hito en la historia de Norteamérica. Ahora a enfrentar el desafío de su aprobación congresional”* (Hoyos, G., in El Universal, 30/11/2018). O México, contudo, viria a ser o primeiro, e por enquanto único, a ratificar o tratado, no dia 19 de junho de 2019.

Apesar do alívio com a assinatura de um acordo trilateral e com a manutenção de um mercado aberto na América do Norte, de maneira geral a cúpula empresarial, ao contrário do ocorrido nos anos 1990, foi discreta na celebração do acordo. O péssimo clima político entre México e Estados Unidos, causado pelo tema migratório, bem como a manutenção das tarifas americanas sobre o aço e o alumínio mexicanos, não eram convidativos a declarações efusivas ou demasiadamente otimistas. Quando muito, elogios eram feitos a temas considerados menos importantes ao longo das negociações, como o tratado no capítulo sobre Combate à Corrupção (El Universal, 11/12/2018). Castañón, por exemplo, frustrava-se com a não inclusão do tema do aço no acordo: *“Hemos estado insistiendo en resolver antes de la firma del Tratado el tema del acero. Hay ofertas que Estados Unidos ha hecho que no son competitivas y no las hemos aceptado de momento y estamos haciendo las contrapropuestas para que la industria esté en igualdad o*

mejores condiciones de las que tiene EU con otras economías” (Castañón, J., in El Universal, 30/11/2018). Kalach, por sua vez, deixava claro que o *cuarto de junto* não considerava o acordo uma vitória: *“Hay algunos pendientes no estamos contentos por el acero pero eso no quita todo lo que tiene el tratado. Sí tenemos libre comercio, pero las respuestas no han sido satisfactorias para que esto se resuelva”* (Kalach, M., in El Universal, 30/11/2018). O clima entre o empresariado, enfim, era de resignação. Se o acordo não era o ideal, pelo menos ainda era um acordo, como expôs o presidente da Concamin, Eugenio Salinas: *“No en todo hay reciprocidad exacta... estamos satisfechos con lo que se alcanzó, sobre todo por las amenazas de Estados Unidos de que se terminaría el tratado”* (Salinas, E., in El Universal, 30/11/2018).

Se nos anos 1990, após a assinatura do NAFTA, a grande luta do empresariado mexicano foi pela aprovação do tratado no Congresso americano, o cenário não se repetiu com o USMCA. Primeiramente, pois os termos do NAFTA eram, de maneira geral, considerados mais favoráveis ao México do que seu sucessor, não havendo pressa para a sua entrada em vigor. De fato, a batalha contra as tarifas americanas sobre o aço e o alumínio mexicanos, que não pertence a este estudo, tomaria boa parte do tempo e da energia dos organismos de comércio exterior ligados à cúpula empresarial durante os meses seguintes. De fato, os empresários preferiam que o acordo não fosse ratificado pelo Senado mexicano antes da suspensão dos tributos sobre os produtos mexicanos, que ocorreria somente em maio de 2019, mais de um ano após sua entrada em vigor (The New York Times, 17/05/2019; e El Universal, 01/12/2018). A postergação excessiva da entrada em vigor do acordo, contudo, era vista como um risco desnecessário pelo empresariado mexicano. O cenário ideal seria, após o levantamento das tarifas pelos americanos, uma rápida ratificação do USMCA pelos três países-membros, de modo a evitar a reabertura de negociações acerca do tratado (El Universal, 09/03/2019).

Em janeiro de 2019, o economista Carlos Salazar Lomelín, ex-diretor geral da Coca-Cola FEMSA é eleito de maneira unânime para a presidência do CCE, substituindo Juan Pablo Castañón como o interlocutor de destaque do setor produtivo com o governo local (El Universal, 18/01/2019). Entre suas preocupações acerca do tratado, a postergação excessiva da entrada em vigor do acordo era vista como um risco desnecessário, embora não houvesse pressa excessiva, visto que o processo de ratificação andava demoradamente nos Estados Unidos (El Universal,

12/04/2019). Para o CCE, o cenário ideal seria, após o levantamento das tarifas sobre o aço e o alumínio mexicanos pelos americanos, o de uma rápida ratificação do USMCA pelos três países-membros, de modo a evitar a reabertura de negociações acerca do tratado (El Universal, 09/03/2019).

Em abril de 2019, contudo, não só as tarifas ainda permaneciam de pé, como as relações entre México e Estados Unidos sofriam novo esgarçamento. Criticando uma suposta inação mexicana frente à imigração ilegal e ao fluxo de drogas com destino aos Estados Unidos, Trump ameaça fechar a fronteira com o país e criar tarifas contra os automóveis mexicanos: *“If the drugs don’t stop, or largely stop, we’re going to put tariffs on Mexico and products, in particular cars - the whole ballgame is cars. And if that doesn’t stop the drugs, we close the border”* (Trump, D., in The New York Times, 04/04/2019). Mais habituado às ameaças do presidente americano, o CCE de Salazar Lomelín faz pouco caso da retórica de Trump: *“Todas las acciones que Trump ha emprendido en las últimas semanas buscando que el gobierno mexicano trate de detener y de parar el flujo de migrantes, son actitudes de presión y, lógico, cuando amaga lo único que hace es parar la frontera, se hacen bolas los camiones y se da cuenta de que se está dando un balazo en el pie”* (Lomelín, C., in El Universal, 06/04/2019). Poucos dias depois, na cidade de Mérida, no México, empresários mexicanos e americanos reúnem-se em mais uma edição do US-Mexico CEO Dialogue. O principal tema discutido no evento: a ratificação do USMCA (El Universal, 10/04/2019). Com a participação de López Obrador e do secretário do Comércio Wilbur Ross, o encontro é mais uma mostra da existência de um diálogo positivo entre os setores produtivos dos dois países em meio a momentos críticos das relações entre México e Estados Unidos, como expressado na fala do presidente da Câmara de Comércio dos Estados Unidos, Thomas Donohue: *“Por eso hemos estado hombro a hombro con nuestros aliados en México, incluso mientras nuestras relaciones se pusieron a prueba”* (Donohue, T., in El Universal, 13/04/2019). Tanto o CCE quanto à Câmara de Comércio dos Estados Unidos manifestaram-se no sentido de que a questão migratória não deveria misturar-se às questões econômicas e comerciais (El Universal, 12/04/2019), enquanto Donohue ressaltou a condenação da organização americana ao fechamento de fronteiras e às tarifas impostas contra o aço e o alumínio mexicanos (El Universal, 13/04/2019). A própria presença de Ross ao evento, bem como seus encontros com a secretaria de Economia mexicana, Graciela Márquez, e seu discurso reforçando a importância da ratificação do USMCA,

mostram que as relações entre os governos dos dois países não estavam tão deterioradas quanto sugeriram as declarações de Trump (El Universal, 11/04/2019; e El Universal, 12/04/2019).

Cerca de um mês depois, a eliminação das tarifas americanas sobre o aço e o alumínio de seus parceiros do NAFTA (The New York Times, 17/05/2019) trouxe uma lufada de otimismo para o empresariado mexicano e, especialmente para o setor industrial, que via os investimentos minguarem em meio às incertezas acerca da assinatura do acordo (El Universal, 25/05/2019). Para Moisés Kalach, tratava-se da primeira peça de um dominó que culminaria em uma rápida ratificação do USMCA pelos três países (El Universal, 17/05/2019), embora fosse sabido que os tempos políticos americanos representariam uma variável sobre a qual pouco poderia ser feito (El Universal, 21/05/2019).

A expectativa da aprovação iminente, contudo, durou pouco. Menos de quinze dias após a eliminação das tarifas, o comportamento errático de Donald Trump provocou outra crise no relacionamento entre os dois países. No dia 30 de maio, o presidente americano anunciou, via Twitter, que imporia tarifas de 5% a todos os produtos mexicanos a partir do dia 10 de junho, caso o México não “parasse” a entrada de imigrantes ilegais nos Estados Unidos: *“On June 10th, the United States will impose a 5% Tariff on all goods coming into our Country from Mexico, until such time as illegal migrants coming through Mexico, and into our Country, STOP. The Tariff will gradually increase until the illegal immigration problem is remedied”* (Trump, D., 30/05/2019). Dessa vez, a objetividade da ameaça, bem como sua imprevisibilidade, abalou tanto o governo mexicano, que imediatamente enviou a Washington o chanceler Marcelo Ebrard para reunir-se com o vice-presidente Mike Pence e o secretário de Estado Mike Pompeo, quanto o empresariado do país, que anunciou que o setor privado se uniria à equipe negociadora de Ebrard na capital americana, para acompanhar o processo em uma espécie de *cuarto de junto* improvisado, com a presença de Salazar Lomelín e empresários como o veterano Juan Gallardo Thurlow (El Universal, 04/06/2019; e El Universal, 05/06/2019). Em uma aliança sem precedentes, membros da Câmara de Comércio dos Estados Unidos juntaram-se à representação mexicana. A organização chegou a emitir nota conjunta com o CCE, anunciando a formação de uma aliança para discutir soluções para a questão migratória e criticando a imposição de tarifas pelo governo americano, ressaltando que *“la imposición de aranceles a México no ataca las causas fundamentales de la migración y*

pone en peligro nuestros intereses económicos compartidos” (U.S. Chamber of Commerce e Consejo Coordinador Empresarial, 03/06/2019). Além disso, as entidades representativas condicionaram a aprovação do USMCA ao fim das ameaças tarifárias de Trump: *“Nuestras organizaciones están comprometidas con la rápida aprobación del Tratado México Estados Unidos Canadá (T-MEC) en nuestras legislaturas respectivas. Eso no podrá lograrse sin eliminar primero la amenaza arancelaria*” (U.S. Chamber of Commerce e Consejo Coordinador Empresarial, 03/06/2019). A conformação de um grupo de trabalho binacional do empresariado para discutir uma solução para o impasse migratório não foi excepcional apenas por aprofundar o nível de coesão dos setores produtivos de México e Estados Unidos na luta pela manutenção do livre comércio entre os países, mas também porque, pela primeira vez em 25 anos, os empresários atuaram conjuntamente na formulação de políticas migratórias entre os dois países, abordando expressamente temas como a livre circulação de pessoas. Paradoxalmente, para proteger um acordo puramente comercial, setores da sociedade civil de México e Estados Unidos passaram a aprofundar o debate acerca de outros aspectos da relação entre os dois países (El Universal, 06/06/2019). No dia 7 de junho, os governos de México e Estados Unidos emitem um comunicado anunciando entendimentos para frear a migração ilegal. Entre as medidas, de fato acertadas pelos dois governos meses antes das ameaças de Trump (The New York Times, 08/06/2019), o envio de tropas da Guarda Nacional mexicana para pontos fronteiriços e a permanência no México de solicitantes de asilo nos Estados Unidos até a análise dos pedidos por este governo (Estados Unidos e México, 07/06/2019).

Para o CCE, o “susto” havia servido como um alerta para que o USMCA fosse ratificado pelo Senado mexicano o quanto antes (El Universal, 14/06/2019). Nas palavras de Lomelín: *“El susto de la semana pasada nos orienta a que podamos realmente cerrar este acuerdo lo más rápido posible. Creo que por el lado mexicano podrá transitar bien. Los canadienses ya lo están discutiendo y esperamos que en los próximos días o semanas inicie la discusión en Estados Unidos*” (Lomelín, C., in El Universal, 15/06/19). No dia 19 de junho, o Senado mexicano aprovou o acordo por ampla maioria, com 114 votos a favor, 4 contrários e 3 abstenções (El Universal, 19/06/2019). Do lado americano, Lighthizer e Trump congratularam o Senado mexicano pelo voto (El Universal, 19/06/2019). No México, centrais sindicais e organizações empresariais também celebraram a aprovação (El Universal, 19/06/2019; e El Universal, 21/06/2019). A negociação

turbulenta e, especialmente, as ameaças e chantagens recentes de Trump na questão migratória, contudo, deixam pairando no ar uma dúvida. Se aprovado pelos três países, sobreviverá o USMCA a uma política americana unilateral, fortemente ancorada na satisfação de interesses eleitorais? Como bem expressou o senador Gustavo Madero Muñoz, do PAN, presidente da Comissão de Economia do Senado e talvez o legislador mais próximo das negociações do acordo: “*de muy poco servirá este tratado si los impetus electorales de los norteamericanos lo toman como rehén, si nuestro gobierno no lo defiende como una ley vigente, una vez que sea aprobado por los tres países y se doblega ante amenazas y chantajes*” (Muñoz, G., in El Universal, 19/06/2019).

V

CONCLUSÃO

Comparar os processos negociadores do NAFTA e de seu possível sucessor, o USMCA, não é tarefa fácil. Se no início dos anos 1990 o mundo e o México, em particular, viviam anos de euforia na defesa de uma abertura cada vez maior dos mercados nacionais e na crença quase consensual de que o aumento do comércio internacional representaria, essencialmente, um aumento no bem-estar da população mundial, o cenário quase 30 anos depois não poderia ser mais diferente.

A ascensão ao poder de políticos com discursos nacionalistas e refratários a uma maior interdependência entre as nações, seja ela comercial ou social, dentre os quais Donald Trump talvez seja o maior exemplo, pelo poderio econômico, militar e cultural do país que dirige, constitui o pano de fundo sobre o qual se desenrola a renegociação do NAFTA, de resto ainda inconclusa, uma vez que o texto do USMCA não foi ratificado nos legislativos americano e canadense.

De fato, se a construção do NAFTA nos anos 1990 iniciou-se através de uma conjunção de interesses, se não consensuais, ao menos não abertamente antagônicos, de governos e setores produtivos dos três países norte-americanos, sua renegociação foi motivada quase que exclusivamente pela eleição de Trump, que fez do acordo bode expiatório para a fuga de empregos industriais dos Estados Unidos e para as dificuldades econômicas enfrentadas pelos pequenos fazendeiros do país.

No México, por sua vez, enquanto nos anos 1990 o governo Salinas de Gortari, representante de uma continuidade ao liberalismo proposto por Miguel de la Madrid desde meados dos anos 1980, encontrava-se em começo de mandato quando do início das negociações do NAFTA, o ano de 2018 assistiu à eleição presidencial do esquerdista Andrés Manuel López Obrador durante as renegociações do acordo. A troca no poder já representaria algum grau de instabilidade no processo independentemente do candidato eleito, porém a eleição de Obrador, embora não um neófito na política mexicana, certamente um dos políticos com discurso mais “*anti*

establishment” do país, colocava no horizonte a perspectiva de reorientações radicais na condução da economia mexicana, relativamente contínua nos últimos 30 anos.

Não obstante o cenário interno e internacional turbulento e a conflituosa relação bilateral entre México e Estados Unidos sob Trump e Peña Nieto, tão distante daquela que se apresentava nos governos Bush e Salinas, contudo, o comportamento da cúpula empresarial mexicana frente às novas negociações - e às relações México-Estados Unidos de maneira geral - mostrou-se condizente com as atitudes pragmáticas perseguidas nos anos 1990, muito embora o péssimo clima político entre os dois países tenha forçado alguns atores privados a atuarem como espécie de “bombeiros”, apagando eventuais incêndios causados pela retórica inflamatória de Trump, muitas vezes respondida à altura pela elite política mexicana.

Entretanto, a sólida estrutura organizacional da cúpula empresarial mexicana, fortalecida a partir dos anos 1970, através do CCE, bem como a experiência adquirida na utilização de mecanismos de consulta, introduzidos no país em meados dos anos 1980 como instrumentos para a busca de consensos nacionais entre os setores privado e público mexicanos, dotaram o empresariado local dos meios e capacidades para atuar nas negociações do NAFTA e do USMCA.

Embora o primeiro acordo tenha sido negociado a partir de uma estratégia mais formalizada, com a elaboração de documentos e a criação de um Conselho Assessor mais aberto à participação da sociedade civil, a utilização do *cuarto de junto*, mecanismo de interlocução de resposta mais ágil às exigências negociadoras, foi a tática preferida pelo setor empresarial para participar em ambas as negociações. Não por acaso, diversos veteranos das negociações do NAFTA foram chamados a atuar como consultores durante as renegociações. Nomes como Jaime Zabudovsky e Herminio Blanco, bem como o líder empresarial Juan Carlos Thurlow, por exemplo, foram essenciais na conformação das estratégias negociadoras dos últimos anos.

É verdade, entretanto, que a atuação do empresariado na negociação do USMCA deu-se a partir de uma posição mais reativa, de defesa daquilo que eram percebidas como as conquistas advindas do NAFTA. Enquanto neste as etapas de realização de estudos setoriais e formulação de propostas e exigências tomaram longo tempo dos negociadores mexicanos, naquele os meses que

precederam as negociações foram ocupados pela expectativa em relação às demandas que seriam apresentadas pelos americanos, pouco claras até julho de 2017, quando foram formalizadas pelo secretário Robert Lighthizer.

Outra diferença relevante nos dois processos negociadores foi o fato de que, nos anos 1990, o CCE, atuando conjuntamente com o governo mexicano, atuou formalmente nas negociações por meio da COECE, entidade subordinada, porém relativamente autônoma, do conselho empresarial. Durante a renegociação, entretanto, o CCE atuou diretamente no processo negociador, sem a criação de um organismo específico para atuar nas negociações. Se a COECE tinha como sua única preocupação o acompanhamento do processo negociador, o CCE continuava atuando em várias frentes, inclusive manifestando-se abertamente durante o processo eleitoral mexicano, quase nunca em favor do candidato que viria a ser o vencedor. A relação entre empresariado e o novo governo Obrador, embora não pertence ao escopo deste trabalho, mostrou-se relativamente mais conflituosa do que aquela que existia com seus antecessores. Nas negociações do USMCA, contudo, a equipe de transição do presidente eleito atuou de maneira coordenada com os negociadores e o empresariado, pouco alterando a dinâmica das conversas ou as posições defendidas pelo país nas mesas de trabalho.

De maneira geral, embora politicamente mais delicada, a negociação do USMCA era consideravelmente mais simples em relação aos seus aspectos técnicos. Por debruçar-se sobre texto já existente e, ao menos no que se referia às negociações entre Estados Unidos e México, as conversas dos últimos meses concentraram-se em temas específicos apresentados pelos Estados Unidos, notadamente sobre o setor automotivo, centro das discussões no que se referia ao percentual de conteúdo regional nas regras de origem ou à exigência de uma remuneração mínima para trabalhadores do setor no México, por exemplo.

É de se notar que tais temas, provavelmente as alterações de caráter técnico mais significativas alcançadas pelo USMCA, não constituíam exatamente novidades na pauta do diálogo negociador entre México e Estados Unidos. De fato, o setor automotivo já havia ocupado espaço central durante as negociações originais do NAFTA. Legislação trabalhista, por sua vez, era tema

caro às negociações dos acordos paralelos ao tratado, realizada durante o primeiro ano do governo do democrata Bill Clinton.

Outras mudanças significativas, como a extinção de procedimentos de arbitragem casos de *dumping* entre México e Estados Unidos, ou a revisão obrigatória do acordo no prazo de seis anos, embora ensejassem manifestações contrárias por parte do empresariado mexicano, possuíam caráter tão transversal que tornavam difícil uma atuação setorial nas negociações. Dessa maneira, bastava ao CCE referendar as posições da Secretaria de Economia mexicana, com as quais encontrava-se alinhado nos referidos temas.

Diferença substancial nas duas negociações, a interlocução direta dos empresários mexicanos com seus homólogos americanos no USMCA foi muito mais intensa do que durante o NAFTA. A renegociação trouxe uma atuação mais próxima entre os dois setores produtivos, que muitas vezes trabalharam em conjunto no sentido de evitar o fim do NAFTA, especialmente através do US-Mexico CEO Dialogue. Durante a negociação original, embora o tratado fosse favorecido pelo grande empresariado dos dois países, havia muito mais embates sobre questões específicas, como energia e petróleo, por exemplo. Então, a maior cooperação entre mexicanos e americanos deu-se após o término das negociações, com vistas à aprovação do tratado pelo Legislativo estadunidense controlado pelos democratas, com a atuação da COECE junto ao empresariado do país vizinho. Nas negociações do USMCA, por sua vez, tal interação desenvolveu-se no aproveitamento de mecanismos de diálogo e em pressão pública sobre o Executivo americano pela continuidade das negociações.

Quando a cúpula empresarial mexicana aliou-se à elite econômica burocrática de seu país nos anos 1990 para erigir o NAFTA, ela enfrentou resistências internas advindas da sociedade civil, oposição legislativa americana, especialmente dentro do Partido Democrata e em alguns Estados do país, além das dificuldades técnicas naturais que se apresentam ao longo de um processo negociador dessa magnitude, especialmente para um país que há tão pouco tempo encontrava-se consideravelmente fechado ao comércio exterior.

Quando a cúpula empresarial mexicana aliou-se à elite econômica burocrática de seu país para salvar o NAFTA, todas essas resistências, oposições e dificuldades encontravam-se consideravelmente mitigadas, mas a ojeriza do novo Executivo americano ao tratado representava uma ameaça real à continuidade do acordo. Tratou-se, portanto, de uma missão de resistência, não de engenhosidade. De resistir ao invés de construir. Proteger de uma tempestade de força incomum a casa construída há 25 anos, ainda que, nesse processo, fosse preciso abrir mão de um ou dois cômodos. É cedo, contudo, para afirmar que a casa continuará de pé.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

2018: el año de la solución de controversias. **El Universal**, Cidade do México, 23 de fev. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

87 actividades económicas se incluirán al tratado comercial. **El Informador**, Guadalajara, 23 de nov. de 1990. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

A la deriva los TLC con candidatos de EU. **El Universal**, Cidade do México, 07 de out. de 2016. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

ACEREROS se quejan por exclusión del tema siderúrgico en TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 29 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

ACUERDO en TLCAN, a finales del sexenio. **El Universal**, Cidade do México, 16 de mai. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

ACUERDO EU-Canadá, cerca del plazo límite: Guajardo. **El Universal**, Cidade do México, 13 de set. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

ACUERDO previo con la UE, para diciembre, dice Guajardo. **El Universal**, Cidade do México, 24 de nov. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

ACUERDO sobre TLCAN puede eliminar aranceles, dice CCE. **El Universal**, Cidade do México, 28 de jul. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

ACUERDOS, en principio, en sectores difíciles del TLC. **El Informador**, Guadalajara, 02 de ago. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

AFTER testy call with Trump over border wall, Mexican president shelves plan to visit White House. **The Washington Post**, Washington. 24 de fev. de 2018.

ALARGAN cuarta ronda del TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 06 de out. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

ALBA, Carlos., La COECE: un caso de cooperación entre los sectores público y privado en México, Revista de Comercio Exterior, Julho, 1997.

ALBA, Carlos. e VEGA, Gustavo., Trade Advisory Mechanisms in Mexico, in The trade policy-making process, level one of the two level game: country studies in the Western Hemisphere, BID-INTAL, 2002.

ALBÍN, Óscar, *in* Chocan sectores automotrices de México y Canadá. **El Universal**, Cidade do México, 05 de set. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

ALEMÁN, Miguel, *in* Concluyen 16 de los textos para el proyecto del TLC. **El Informador**, Guadalajara, 26 de jan. de 1992. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

AMAGA EU con arancel a los autos importados. **El Universal**, Cidade do México, 24 de mai. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

AMENAZA y chantaje. **El Universal**, Cidade do México, 10 de jun. de 2017. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

AMLO se mantiene, Anaya crece y Meade baja en preferencias tras primer debate, según encuesta de Reforma. **Animal Político**, Cidade do México, 02 de mai. de 2018. Disponible em: <https://www.animalpolitico.com>

AMLO se reúne con empresarios del CCE. **El Universal**, Cidade do México, 04 de jul. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

AMPLÍAN hasta el domingo las discusiones del TLC. **El Informador**, Guadalajara, 07 de ago. de 1993. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

ANALIZAN proyectos de infraestructura ambiental, en los acuerdos paralelos. **El Informador**, Guadalajara, 30 de jul. de 1993. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

ANDRADE: crisis en Bansefi? **El Universal**, Cidade do México, 23 de jan. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

ANDRADE, Mario, *in* Hoy, clave en futuro de TLCAN: Guajardo. **El Universal**, Cidade do México, 11 de mai. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

ANTE la Miscelánea Fiscal demanda la IP ser escuchada. **El Informador**, Guadalajara, 02 de dez. de 1991. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

ANUNCIA E.U. que no abrirá fronteras a cítricos mexicanos. **El Informador**, Guadalajara, 03 de jul. de 1992. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

ANUNCIARÁN acuerdo de inversión México-EU; Slim y Fink invitados. **El Universal**, Cidade do México, 12 de abr. de 2019. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

APLICARÍAN largos períodos de desgravación en el TLC: Coece. **El Informador**, Guadalajara, 15 de abr. de 1992. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

APROBACIÓN del T-MEC por el Senado. **El Universal**, Cidade do México, 07 de jul. de 2019. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

ARROPAN padres del TLCAN a negociadores con EU. **El Universal**, Cidade do México, 25 de jan. de 2017. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

ASHER, Herbert. The Perot Campaign. In Herbert F. Weisberg, ed., *Democracy's Feast: Elections in America*, 1995.

ASUNTOS pendientes en la negociación de acuerdos paralelos. **El Informador**, Guadalajara, 10 de ago. de 1993. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

AUGURA la COECE que en marzo se tendrá listo el texto del TLC. **El Informador**, Guadalajara, 22 de fev. de 1992. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

AVANCES al reanudarse las negociaciones del TLC. **El Informador**, Guadalajara, 26 de jul. de 1992. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

AVANZAN mesas de pymes, telecom e inversiones: CCE. **El Universal**, Cidade do México, 05 de set. de 2017. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

BAJO ritmo de crecimiento y pendientes a atender en 2018: CCE. **El Universal**, Cidade do México, 18 de dez. de 2017. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

BAKER, Juan, *in* Hoy, clave en futuro de TLCAN: Guajardo. **El Universal**, Cidade do México, 11 de mai. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

BAKER, Juan, *in* Revisión del TLCAN no está fuera de peligro: SE. **El Universal**, Cidade do México, 28 de jun. de 2017. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

BARRERAS a los productos mexicanos en los EU: CANIECE. **El Informador**, Guadalajara, 10 de abr. de 1991. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

BARTLETT: claroscuros con la IP. **El Universal**, Cidade do México, 01 de ago. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

BERNASCONI-OSTERWALDER, Nathalie. USMCA Curbs How Much Investors Can Sue Countries - Sort Of. International Institute for Sustainable Development, 2019.

BURFISHER, Mary; LAMBERT, Frederic e MATHESON, Troy. *NAFTA to USMCA: What is Gained?*, IMF Working Paper, Março, 2019.

BUSCA Meade confianza de empresarios. **El Universal**, Cidade do México, 09 de jun. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

BUSCAR trato digno y respetuoso en comercio. **El Informador**, Guadalajara, 24 de out. de 1990. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

BUSCARÁN reducir obstáculos al negociar Acuerdos Paralelos. **El Informador**, Guadalajara, 07 de mai. de 1993. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

CAE probabilidad de que EU avale TPP, opina la IP. **El Universal**, Cidade do México, 10 de nov. de 2016. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CAMP, R. *Entrepreneurs and Politics in Twentieth Century Mexico*. Oxford University Press, 1989.

CANADÁ, Estados Unidos e México. Trilateral Statement on the Conclusion of NAFTA Round One, 20 de ago. de 2017.

CANADÁ, Estados Unidos e México. Trilateral Statement on the Conclusion of the Fifth Round of NAFTA Negotiations. 21 de nov. de 2017.

CANADÁ, Estados Unidos e México. Trilateral Statement on the Conclusion of the Fourth Round of NAFTA Negotiations. 17 de out. de 2017.

CANADÁ, Estados Unidos e México. Trilateral Statement on the Conclusion of the Second Round of NAFTA Negotiations. 05 de set. de 2017.

CANADÁ, Estados Unidos e México. Trilateral Statement on the Conclusion of the Third Round of NAFTA Negotiations. 27 de set. de 2017.

CANADÁ, Estados Unidos e México. Trilateral Statement on the 5th Round of NAFTA Negotiations in Mexico City. 15 de nov. de 2017.

CANADÁ presenta plan sobre reglas de origen. **El Universal**, Cidade do México, 27 de jan. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CANADÁ se integra hoy a negociación con EU y México. **El Universal**, Cidade do México, 27 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CANADÁ y EU definen hoy futuro del TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 31 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CANADÁ y EU retoman la renegociación del TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 20 de set. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CANADÁ y EU retoman renegociación de TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 19 de set. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CANADA'S quarrel with NAFTA. **The New York Times**, Nova York, 30 de out. de 1993. Disponível em: <https://www.nytimes.com/1993/10/30/opinion/canada-s-quarrel-with-nafta.html>

CANACERO estima daño al gremio por 2 mil millones de dólares. **El Universal**, Cidade do México, 01 de jun. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CANCELAN ronda, pero ven cercano un trato. **El Universal**, Cidade do México, 05 de abr. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CANCELLER de Canadá se une a negociar TLCAN con Estados Unidos. **El Universal**, Cidade do México, 28 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CANJEAN Trump por AMLO. **El Universal**, Cidade do México, 08 de jun. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CARACTERÍSTICAS de zonas áridas en 66% del territorio nacional. **El Informador**, Guadalajara, 12 de mai. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

CÁRCOBA, Luis, *in* No existe posibilidad de renegociar el Tratado: IP. **El Informador**, Guadalajara, 29 de out. de 1993. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

CARLOS Salazar Lomelín, nuevo presidente del Consejo Coordinador Empresarial. **El Universal**, Cidade do México, 18 de jan. de 2019. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CARVAJAL, Vidali. El Ingreso de México al GATT y la agricultura. *in* Bianca Torres e Pamela S. Falk (coords.), La adhesión de México al GATT. El Colegio de México, 1989.

CASTAÑÓN, Juan, *in* CCE confía en avance en sexta ronda de negociación del TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 22 de jan. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* CCE espera textos finales e incorporación de Canadá a TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 26 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* CCE: mercado refleja confianza en primera rodada. **El Universal**, Cidade do México, 23 de ago. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* CCE: pide posiciones firmes en TLCAN y no acelerar artificialmente la negociación, **El Universal**, Cidade do México, 24 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* CCE: renegociación del TLCAN está en escenario de cierre. **El Universal**, Cidade do México, 03 de mai. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* CCE respaldará decisión que tome industria automotriz. **El Universal**, Cidade do México, 21 de fev. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* Chocan sectores automotrices de México y Canadá. **El Universal**, Cidade do México, 05 de set. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* Concamin advierte riesgos para continuidad del TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 12 de jun. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* Condena CCE rumores de pacto entre Peña y AMLO. **El Universal**, Cidade do México, 08 de jun. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* “Cuarto de Junto”, en sesión en segunda ronda del TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 01 de set. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* El escenario sigue siendo trilateral, advierte CCE tras acuerdo comercial México-EU. **El Universal**, Cidade do México, 27 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* Empresarios integran mesas de trabajo con equipo de transición de AMLO. **El Universal**, Cidade do México, 10 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* Empresas han aumentado precios ante presiones inflacionarias: CCE. **El Universal**, Cidade do México, 11 de jan. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* Guajardo, en comunicación con Canadá sobre el TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 03 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* Habrá beneficios para México aún sin Canadá en el TLCAN, dice CCE. **El Universal**, Cidade do México, 04 de set. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* Inflación bajará en 2018, prevé el CCE. **El Universal**, Cidade do México, 09 de nov. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* Inquieta a países arancel de EU al alumnio y acero. **El Universal**, Cidade do México, 30 de mai. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* Negociación de TLCAN, sin tiempo límite: CCE. **El Universal**, Cidade do México, 27 de jan. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* Pide CCE liberar temas sensibles el TLCAN en ‘combo’. **El Universal**, Cidade do México, 26 de fev. de 2019. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* Pide IP a políticos evitar espejismos. **El Universal**, Cidade do México, 04 de out. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* Preocupa propuestas de candidatos contra libre mercado: CCE. **El Universal**, Cidade do México, 12 de mar. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* Prevén cerrar 15 capítulos del TLCAN en ronda intermedia. **El Universal**, Cidade do México, 07 de dez. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* Reclaman empresarios un enfoque trilateral. **El Universal**, Cidade do México, 28 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* Renegociación de TLCAN tiene 15 días más: CCE. **El Universal**, Cidade do México, 02 de mai. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* Se alistan gobierno e IP a eventual ajuste a TLC. **El Universal**, Cidade do México, 12 de nov. de 2016. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* Se defenderá el libre comercio: Castañón. **El Universal**, Cidade do México, 07 de fev. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* T-MEC da certidumbre pese a aranceles al acero, coinciden empresarios. **El Universal**, Cidade do México, 30 de nov. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN, Juan, *in* Voluntad política, vital para concretar TLCAN en agosto: IP. **El Universal**, Cidade do México, 27 de jul. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTAÑÓN: un año más en CCE. **El Universal**, Cidade do México, 24 de nov. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CASTRO, Gerardo Angeles; PERROTINI-HERNÁNDEZ, Ignacio e RÍOS-BOLIVAR, Ignacio. Market Liberalism, Growth, and Economic Development in Latin America. Routledge, 2011.

CCE: aspectos migratorios no forman parte del TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 24 de abr. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CCE delimita temas en los cuales no hay que ceder. **El Universal**, Cidade do México, 09 de ago. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CCE integra mesas de trabajo con el equipo de transición. **El Universal**, Cidade do México, 11 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CCE: no firmaremos TLCAN con sunset y estacionalidad. **El Universal**, Cidade do México, 11 de abr. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CCE plantea plan de trabajo a AMLO. **El Universal**, Cidade do México, 07 de jul. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CCE prevé una nueva era de integración regional. **El Universal**, Cidade do México, 07 de jun. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CCE seguirá con opiniones sobre candidatos aunque no le guste a AMLO. **El Universal**, Cidade do México, 04 de mai. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CCE: tiempos políticos pueden retrasar T-MEC. **El Universal**, Cidade do México, 21 de mai. de 2019. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CCE ve enfoque trilateral para revisar TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 08 de jun. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CCE ve vulnerabilidad temporal ante triunfo de Trump. **El Universal**, Cidade do México, 09 de nov. de 2016. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CERRADAS, negociaciones sobre el Libre Comercio. **El Informador**, Guadalajara, 06 de set. de 1992. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

“CERRAR la frontera con México sería desastroso”. **El Universal**, Cidade do México, 13 de abr. de 2019. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CERVANTES, Francisco, *in* Concamin advierte riesgos para continuidad del TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 12 de jun. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CEVA, Kristin. Business-Government Relations in Mexico Since 1990: NAFTA, Economic Crisis, and the Organization of Business Interests, in Riodan Roelt, ed., *Mexico's Private Sector: Recent History, Future Challenges*. Lynne Rienner, 1998.

CHOCAN sectores automotrices de México y Canadá. **El Universal**, Cidade do México, 05 de set. de 2017. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CHOCAN socios del TLCAN por ‘falta de seriedad’. **El Universal**, Cidade do México, 16 de dez. de 2017. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CHOQUE frontal entre AMLO y empresarios. **El Universal**, Cidade do México, 04 de mai. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CHRYSTIA Freeland pospone discurso en la ONU por negociaciones del TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 29 de set. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CIERRAN capítulo anticorrupción en negociación del TLC. **El Universal**, Cidade do México, 28 de jan. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CITRICULTORES piden eliminar aranceles. **El Informador**, Guadalajara, 13 de fev. de 1992. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

CLINTON condiciona el envío del TLC al Congreso. **El Informador**, Guadalajara, 27 de jul. de 1993. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

CLINTON Criticizes Provisions in Trade Pact. **The New York Times**, Nova York. 11 de set. de 1992. Disponible em: <https://timesmachine.nytimes.com/timesmachine/1992/09/11/314092.html?pageNumber=31>

COECE propone reformas a Ley de Protección de Propiedad Industrial. **El Informador**, Guadalajara, 19 de nov. de 1992. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

COMBATIR corrupción requiere de instituciones sólidas: CCE. **El Universal**, Cidade do México, 11 de dez. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

COMISIÓN NACIONAL DE PORCICULTURA, *in* México debe conservar su derecho a subsidios. **El Informador**, Guadalajara, 07 de abr. de 1992. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

CÓMO será recordado Ildefonso Guajardo? **El Universal**, Cidade do México, 07 de set. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

COMPETITIVIDAD: Puente para o precipicio para México en TPP? **El Universal**, Cidade do México, 09 de fev. de 2016. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

COMPRAS de gobierno, problema a abatir en el TLC. **El Informador**, Guadalajara, 20 de jul. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

CON acuerdo sobre TLCAN, no habrá aranceles ni represalias entre México y EU: Castañón. **El Universal**, Cidade do México, 27 de jul. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CON energía y textiles inicia ronda negociadora. **El Universal**, Cidade do México, 23 de jan. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CON T-MEC habrá más crecimiento económico: empresarios. **El Universal**, Cidade do México, 19 de jun. de 2019. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CONCLUYEN 16 de los textos para el proyecto del TLC. **El Informador**, Guadalajara, 26 de jan. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

CONCLUYÓ la primera ronda de negociaciones. **El Informador**, Guadalajara, 04 de jul. de 1991. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

CONVENCIÓN Nacional de Comercio Exterior Guadalajara, *in* **El Informador**, Guadalajara, 22 de out. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

COORDINADORES del Senado se reúnen con empresarios por TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 08 de ago. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

CORDERO, Ernesto, *in* Renegociación será compleja y difícil. **El Universal**, Cidade do México, 18 de ago. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

DARÁN los últimos toques al Tratado de Libre Comercio. **El Informador**, Guadalajara, 07 de jul. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

DE la negociación EU-Canadá no habrá cualquier acuerdo: Chrystia Freeland. **El Universal**, Cidade do México, 06 de set. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

DEBE enfrentar reticencia de legisladores de EU el TLC: JGT. **El Informador**, Guadalajara, 20 de ago. de 1993. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

DEBEN analizarse experiencias negativas en la firma del ALC. **El Informador**, Guadalajara, 05 de fev. de 1991. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

DEMANDA de ambiente favorable al trabajo productivo: Serra. **El Informador**, Guadalajara, 20 de fev. de 1993. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

DEMANDA la IP apoyos para la pequeña y mediana industria. **El Informador**, Guadalajara, 18 de dez. de 1992. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

DEMANDRÁN se incluya mano de obra en tratado comercial. **El Informador**, Guadalajara, 07 de jun. de 1990. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

DEROSI, Flavia. The Mexican Entrepreneur. Development Centre of the Organisation for Economic Cooperation and Development, 1971.

DESECHA EU propuesta de regla de origen automotriz. **El Universal**, Cidade do México, 21 de mar. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

DESIGNAN a los representantes para renegociación del TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 14 de ago. de 2017. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

DESTACÓ el tema ambiental en las negociaciones sobre el Tratado. **El Informador**, Guadalajara, 09 de jul. de 1993. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

DIALOGARÁ Serra, en Canadá, buscando bases para el TLC. **El Informador**, Guadalajara, 13 de jun. de 1990. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

DIAZ, Jorge. Economía y fisco. **El Informador**, Guadalajara, 02 de set. de 1993. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

DIFERENCIAS de posición en materia laboral del TLC. **El Informador**, Guadalajara, 04 de set. de 1994. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

DONALD Trump Vows to Rip Up Trade Deals and Confront China, **The New York Times**, Nova York, 28 de jun. de 2016. Disponible em: <https://www.nytimes.com>

DONOHUE, Thomas, *in* “Cerrar la frontera con México sería desastroso”. **El Universal**, Cidade do México, 13 de abr. de 2019. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

DONOHUE, Thomas, *in* Empresarios de México y EU insisten en acuerdo trilateral. **El Universal**, Cidade do México, 31 de ago. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

ECONOMÍA: no se renegocia con EU pacto azucarero. **El Universal**, Cidade do México, 21 de jul. de 2019. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EL ALC dará tiempo a los sectores productivos del país para ajustarse. **El Informador**, Guadalajara, 10 de nov. de 1990. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

EL ALC tendrá que adecuarse a la Constitución: Salinas. **El Informador**, Guadalajara, 06 de fev. de 1991. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

EL CCE pide a AMLO “ratificar o rectificar”. **El Universal**, Cidade do México, 09 de mar. de 2019. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EL nuevo TLCUEM: oportunidad de diversificación con valor. **El Universal**, Cidade do México, 08 de mai. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EL pecado mortal de aumentar el salario. **El Universal**, Cidade do México, 05 de out. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EL petróleo no estará en la mesa de negociaciones del ALC. **El Informador**, Guadalajara, 16 de fev. de 1991. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

EL TLC debe presentarse al Congreso el 1º de marzo. **El Informador**, Guadalajara, 16 de jan. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

EL TLC, detonante del desarrollo de la región. **El Informador**, Guadalajara, 22 de ago. de 1991. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

EL TLC operará sobre la base de un “texto justo”. **El Informador**, Guadalajara, 18 de fev. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

EL TLCAN en ruta de muerte. **El Universal**, Cidade do México, 20 de out. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EL TPP será un TLCAN plus? **El Universal**, Cidade do México, 12 de jun. de 2016. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EMPRESARIOS acuerdan trabajar junto con AMLO. **El Universal**, Cidade do México, 06 de jun. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EMPRESARIOS condenan discurso de Trump. **El Universal**, Cidade do México, 02 de set. de 2016. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EMPRESARIOS de México y EU insisten en acuerdo trilateral. **El Universal**, Cidade do México, 31 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EMPRESARIOS mexicanos piden mantener abiertas las fronteras. **El Universal**, Cidade do México, 12 de abr. de 2019. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EMPRESARIOS presentaron a AMLO 15 mesas de trabajo. **El Universal**, Cidade do México, 06 de jul. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EMPRESARIOS proponen nueva agenda bilateral con EU. **El Universal**, Cidade do México, 17 de out. de 2016. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EMPRESARIOS se unen a negociación por aranceles a productos mexicanos. **El Universal**, Cidade do México, 04 de jun. de 2019. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EMPRESARIOS y gobierno, listos para renegociar el TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 11 de nov. de 2016. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EMPRESAS de México y EU buscan sinergias. **El Universal**, Cidade do México, 08 de dez. de 2016. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EMPRESAS piden a EU mantener TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 16 de jun. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EN el TLC, México no hace concesiones constitucionales. **El Informador**, Guadalajara, 02 de jun. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

EN febrero se analizarán las diferencias en el TLC. **El Informador**, Guadalajara, 15 de jan. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

EN reunión técnica del TLCAN se cerraron 4 mesas más: Guajardo. **El Universal**, Cidade do México, 16 de abr. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EN riesgo, décadas de relaciones: CCE. **El Universal**, Cidade do México, 03 de set. de 2016. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EPN dialoga con Trudeau sobre renegociación del TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 25 de set. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EPN y AMLO acuerdan transición ordenada. **El Universal**, Cidade do México, 04 de jul. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EQUIPO de transición de AMLO participará en renegociación del TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 21 de jul. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EQUIPO mexicano revisa textos de acuerdo del TLCAN con EU en Washington. **El Universal**, Cidade do México, 12 de set. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

ESCUADERO invita a IP a discutir la renegociación del TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 06 de ago. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

ESTABLECE CCE mesas de trabajo laboral y académica para discutir TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 08 de ago. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

ESTADOS UNIDOS. House Resolution 3450 - 103rd Congress. North American Free Trade Agreement Implementation Act. Washington D.C, 1993

ESTADOS UNIDOS e MÉXICO. U.S.-Mexico Joint Declaration. Office of the Spokesperson. Washington, 07 de jun. de 2019.

ESTADOS Unidos quiere “todo” en las negociaciones del TLC. **El Informador**, Guadalajara, 26 de fev. de 1991. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

ESTAMOS apenas en vías de desarrollo intermedio. **El Informador**, Guadalajara, 04 de out. de 1991. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

ESTARÁ listo en este mes el documento final del TLC. **El Informador**, Guadalajara, 04 de fev. de 1992. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

ÉSTOS son los temas que se buscan cerrar en la quinta ronda del TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 17 de nov. de 2017. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EU ayudará México a reanudar su crecimiento. **El Informador**, Guadalajara, 08 de ago. de 1989. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>.

EU califica de “logro histórico” ratificación en México del T-MEC. **El Universal**, Cidade do México, 19 de jun. de 2019. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EU culpa a México y Canadá por escasos avances sobre TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 22 de nov. de 2017. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EU, dispuesto a dejar fuera a Canadá de TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 21 de set. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EU exime a México, Argentina, Brasil y a la UE de aranceles al acero y aluminio. **El Universal**, Cidade do México, 22 de mar. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EU insiste con propuestas inaceptables en TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 13 de out. de 2017. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EU no va a aplazar la firma del TLCAN, dice Lighthizer. **El Universal**, Cidade do México, 26 de set. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

EXPORTARÁ México 100 mil barriles más de petróleo. **El Informador**, Guadalajara, 09 de ago. de 1990. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

FALTA de flexibilidad impide llegar a TLCAN 2.0. **El Universal**, Cidade do México, 30 de abr. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

FALTA voluntad y flexibilidad para cerrar el TLCAN: CCE. **El Universal**, Cidade do México, 13 de abr. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

FASE crítica en negociaciones de la mesa agrícola del TLC. **El Informador**, Guadalajara, 14 de mar. de 1992. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

FERNÁNDEZ, Jorge, *in* Demandrán se incluya mano de obra en tratado comercial. **El Informador**, Guadalajara, 07 de jun. de 1990. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

FERNÁNDEZ, Jorge, *in* El ALC dará tiempo a los sectores productivos del país para ajustarse. **El Informador**, Guadalajara, 10 de nov. de 1990. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx>

FIRMARÁN 10 tratados de cooperación México y Canadá. **El Informador**, Guadalajara, 16 de mar. de 1990. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

FLORES, Mónica, *in* EU mantiene tono rudo con México por el TLCAN, dice la IP. **El Universal**, Cidade do México, 16 de ago. de 2017. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

FLORES, Mónica, *in* Sin TLCAN habría daño para todos, prevé Amcham. **El Universal**, Cidade do México, 10 de out. de 2017. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

FORO NACIONAL DE CONSULTA. Informe Final. Revista de Comercio Exterior, Junho, 1990.

FRANKO, Patrice M. The Puzzle of Latin American Development. Rowman & Littlefield, 2007.

FUE formada en E.U. comisión de apoyo para el TLC. **El Informador**, Guadalajara, 17 de dez. de 1992. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

FURTADO, Celso. Economic Development of Latin America: Historical Background and Contemporary Problems. Cambridge Univeristy Press, 1976.

G7 in disarray after Trump rejects communique and attacks ‘weak’ Trudea. **The Guardian**, Londres, 10 de jun. de 2018. Disponible em: <https://www.theguardian.com/international>

GIAMBIAGI, Fabio; CASTRO, Lavínia; HERMANN, Jennifer e VILLELA, André. Economia Brasileira Contemporânea: 1945-2016. Elsevier Brasil, 2017.

GOBIERNO e IP, listos para renegociar el TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 13 de mai. de 2017. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

GOMEZ, Agustin. Comentarios. **El Informador**, Guadalajara, 13 de set. de 1992. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

GORTARI, Carlos. *in* A Joint Meeting of Congress Address by Carlos Salinas de Gortari, President of Mexico, United States Congress, 04 de out. de 1989.

GORTARI, Carlos. *in* Mayor respeto a México por su firme política exterior: Salinas. **El Informador**, Guadalajara, 13 de jun. de 1990. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

GORTARI, Carlos. Cinco premisas sobre las relaciones comerciales con el exterior. Revista de Comercio Exterior, Junho, 1990.

GORTARI, Carlos. México-Estados Unidos: una nueva era de cooperación y amistad, Revista de Comercio Exterior, Outubro, 1989.

GORTÁZAR, Jesús, *in* Demanda de ambiente favorable al trabajo productivo: Serra. **El Informador**, Guadalajara, 20 de fev. de 1993. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

GUAJARDO, Ildefonso, *in* Abril, límite para lograr acuerdos sobre TLCAN: SE. **El Universal**, Cidade do México, 16 de mar. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

GUAJARDO, Ildefonso, *in* Acuerdo EU-Canadá, cerca del plazo límite: Guajardo. **El Universal**, Cidade do México, 13 de set. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

GUAJARDO, Ildefonso, *in* Canadá se integra hoy a negociación con EU y México. **El Universal**, Cidade do México, 27 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

GUAJARDO, Ildefonso, *in* EU culpa a México y Canadá por escasos avances sobre TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 22 de nov. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

GUAJARDO, Ildefonso, *in* Gobierno definirá propuesta de reglas de origen: Guajardo. **El Universal**, Cidade do México, 06 de mar. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

GUAJARDO, Ildefonso, *in* Logran reglas menos estrictas a camiones en acuerdo con EU. **El Universal**, Cidade do México, 14 de set. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

GUAJARDO, Ildefonso, *in* México afina contrapropuesta en reglas de origen automotriz. **El Universal**, Cidade do México, 08 de mai. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

GUAJARDO, Ildefonso, *in* México va a presentar propuesta automotriz. **El Universal**, Cidade do México, 20 de fev. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

GUAJARDO, Ildefonso, *in* México y EU, tras reglas de origen. **El Universal**, Cidade do México, 01 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

GUAJARDO, Ildefonso, *in* Prevén ventas por 100 mil mdp para el Buen Fin de este año. **El Universal**, Cidade do México, 19 de out. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

GUAJARDO, Ildefonso, *in* Renegociaciones del TLCAN se retomarán el 26 de julio: Guajardo. **El Universal**, Cidade do México, 18 de jul. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

GUAJARDO, Ildefonso, *in* Restringir TLCAN cada 5 años creará incertidumbre. **El Universal**, Cidade do México, 19 de set. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

GUAJARDO, Ildefonso, *in* TLCAN: se impondrá Videgaray o Guajardo? **El Universal**, Cidade do México, 14 de mai. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

GUAJARDO, en comunicación con Canadá sobre el TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 03 de ago. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

GUAJARDO y Freeland: es tiempo de tomar decisiones en TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 23 de jan. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

GUAJARDO y la renegociación del TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 24 de nov. de 2016. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

GUERRA comercial pone en riesgo a EU. **El Universal**, Cidade do México, 16 de nov. de 2016. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

GUILLÁN, Arturo. México, ejemplo de las políticas anti-desarrollo del Consenso de Washington. Estud. Av, No. 75, p. 57-76 (2012).

GUILLÉN, Enrique, *in* EU mantiene tono rudo con México por el TLCAN, dice la IP. **El Universal**, Cidade do México, 16 de ago. de 2017. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

HA sido muy difícil tratar TLCAN con México: Trump. **El Universal**, Cidade do México, 23 de mai. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

HAAS, Ernst. *Beyond the Nation-state: Functionalism and International Organization*. Stanford University Press, 1964.

HABRÁ ajuste fiscal por eliminación de aranceles. **El Informador**, Guadalajara, 28 de ago. de 1992. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

HACE falta flexibilidad: CCE. **El Universal**, Cidade do México, 23 de abr. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

HACEMOS nuestro mejor esfuerzo para avanzar en tema de autos en TLCAN: Guajardo. **El Universal**, Cidade do México, 09 de ago. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

HAY mayor incertidumbre por TLCAN que por transición: BBVA Bancomer. **El Universal**, Cidade do México, 16 de ago. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

HERRERA, Manuel, *in* Preven impacto global por planes de Trump. **El Universal**, Cidade do México, 21 de jan. de 2017. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

HOFMAN, André H. *Economic Development of Latin America in the Twentieth Century*. Eclac Edward Elgar, 2000.

HOMOLOGARÁN E. U., México y Canadá sistema financiero. **El Informador**, Guadalajara, 13 de mar. de 1991. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

HOYOS, Gustavo, *in* Coparmex pide no ceder a presión de tiempos de EU en TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 14 de mai. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

HOYOS, Gustavo, *in* Reclaman empresarios un enfoque trilateral. **El Universal**, Cidade do México, 28 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

HOYOS, Gustavo, *in* Renegociación será compleja y difícil: IP. **El Universal**, Cidade do México, 18 de ago. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

HOYOS, Gustavo, *in* Tras firma de T-MEC, empresarios piden ratificarlo. **El Universal**, Cidade do México, 30 de nov. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

HOYOS, Gustavo, *in* Voluntad política, vital para concretar TLC en agosto: IP. **El Universal**, Cidade do México, 27 de jul. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

HUFBAUER, Gary e GLOBERMAN, Steven. The United States-Mexico-Canada Agreement: Overview and Outlook. Fraser Institute, 2018.

HUFBAUER, Gary; SCHOTT, Jeffrey; CLARK, Diana e DUNNIGAN, Robin. NAFTA: An Assessment. Institute for International Economics, 1993.

IDEAS contra libre mercado inquietan a empresarios: CCE. **El Universal**, Cidade do México, 13 de mar. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

INCORPORACIÓN de juristas a negociadores del TLC. **El Informador**, Guadalajara, 27 de mar. de 1991. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

INDEPENDENTISMO, balcanización de la democracia. **El Universal**, Cidade do México, 13 de out. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

INDUSTRIA aplaude eliminación de aranceles al acero mexicano. **El Universal**, Cidade do México, 17 de mai. de 2019. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

INQUIETA a países arancel de EU al aluminio y acero. **El Universal**, Cidade do México, 30 de mai. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

INTENSIFICA IP cabildeo en favor del tratado. **El Universal**, Cidade do México, 23 de jan. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

INTERCAMBIO de información México-E.U. para el TLC. **El Informador**, Guadalajara, 19 de abr. de 1991. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

INVERSIONES en pausa por elecciones y TLCAN, advierte CCE. **El Universal**, Cidade do México, 13 de jun. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

INVITAN a negociadores de TLCAN al Senado. **El Universal**, Cidade do México, 07 de ago. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

IP advierte tensión comercial por Trump. **El Universal**, Cidade do México, 16 de jan. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

IP critica discurso electoral de EU contra apertura comercial. **El Universal**, Cidade do México, 16 de mai. de 2016. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

IP: México debe negociar tratados con otros países. **El Universal**, Cidade do México, 24 de jan. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

IP pide presupuesto robusto y responsable. **El Universal**, Cidade do México, 31 de ago. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

IP: TLCAN, clave para las empresas de la región. **El Universal**, Cidade do México, 24 de mai. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

IP y gobierno delinean un frente contra inseguridad. **El Universal**, Cidade do México, 14 de jun. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

IRREVERSIBLE, la modificación de la legislación agraria. **El Informador**, Guadalajara, 13 de abr. de 1991. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

JUAN Ignacio Gallardo Thurlow. **Bloomberg**. Disponível em: <https://www.bloomberg.com/profile/person/18055393>

KALACH, Moisés, *in* A la deriva los TLC con candidatos de EU. **El Universal**, Cidade do México, 07 de out. de 2016. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

KALACH, Moisés, *in* Aumenta el riesgo de que Trump abandone el TLCAN: Kalach. **El Universal**, Cidade do México, 06 de jun. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

KALACH, Moisés, *in* Expertos ven diálogo trilateral del TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 19 de mai. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

KALACH, Moisés, *in* IP, a la expectativa de documentos del pacto. **El Universal**, Cidade do México, 01 de set. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

KALACH, Moisés, *in* Negociación automotriz se ‘está moviendo’: IP. **El Universal**, Cidade do México, 06 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

KALACH, Moisés, *in* Prepara CCE contrapropuestas para próxima ronda del TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 17 de out. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

KALACH, Moisés, *in* T-MEC da certidumbre pese a aranceles al acero, coinciden empresarios. **El Universal**, Cidade do México, 30 de nov. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

KALACH, Moisés, *in* Voluntad política, vital para concretar TLCAN en agosto: IP. **El Universal**, Cidade do México, 27 de jul. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

KAUFMAN, Robert; BAZDRESCH, Carlos e HEREDIA, Bianca. The Politics of Economic Reform in Mexico: The Solidarity Pacto of 1987-1988. Columbia University, The Institute of Latin American and Iberian Studies, Paper #28, Maio, 1994.

LA apertura obliga al campo a ser más eficiente. **El Informador**, Guadalajara, 06 de set. de 1991. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

LA frustración es un lujo que nadie puede darse: Guajardo. **El Universal**, Cidade do México, 12 de out. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

LA importancia del T-MEC en el México de hoy. **El Universal**, Cidade do México, 01 de dez. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

LA industria alimenticia quedará fuera si no se corrigen trabas. **El Informador**, Guadalajara, 02 de mai. de 1991. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

LA industria textil competirá desigualmente en el TLC. **El Informador**, Guadalajara, 22 de jul. de 1991. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

LA IP no vislumbra un acuerdo rápido. **El Universal**, Cidade do México, 14 de abr. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

LA miseria como competencia desleal. **El Universal**, Cidade do México, 15 de jul. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

LA PAZ, Gabriela de. México y Estados Unidos: de la confrontación a la sana distancia. In: Villafañe, Víctor e Uscanga, Carlos (coord.) México frente a las grandes regiones del mundo. Cidade do México: Siglo XXI, 2000: 13–18.

LA pequeña y mediana empresa, fiel de la balanza en el TLC: IP. **El Informador**, Guadalajara, 28 de out. de 1991. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

‘LAMENTA’ Trump renuncia de Luis Videgaray. **El Universal**, Cidade do México, 09 de set. de 2016. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

LANDMAN, Todd. Issues and Methods in Comparative Politics: An Introduction. Ed. Psychology Press, 2003.

LANZAN tarjetas de crédito para viajeros. **El Universal**, Cidade do México, 01 de jun. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

LAS medidas unilaterales de comercio serán evitadas en el acuerdo con E.U. **El Informador**, Guadalajara, 29 de ago. de 1990. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

LIGHTHIZER, Robert. Closing Statement of USTR Robert Lighthizer at the Sixth Round of NAFTA Renegotiations. Office of the United States Trade Representative. 29 de jan. de 2018.

LIGHTHIZER, Robert. Opening Statement of USTR Robert Lighthizer at the First Round of NAFTA Renegotiations. USTR Press Release. Washington, 16 de ago. de 2017.

LIGHTHIZER, Robert. Statement of USTR Robert Lighthizer at the Closing of the Seventh Round of NAFTA Renegotiations. Office of the United States Trade Representative. Washington, 05 de mar. de 2018.

LIGHTHIZER, Robert, *in* USTR Letters to Congressional Leadership. Office of the United States Trade Representative. Washington, 18 de mai. de 2017.

LIGHTHIZER, Robert, *in* USTR Robert Lighthizer Issues Statement on Status on NAFTA Renegotiation. Office of the United States Trade Representative. Washington, 14 de mai. de 2018.

LIGHTHIZER, Robert e FREELAND, Chrystia. Joint Statement from United States Trade Representative Robert Lighthizer and Canadian Foreign Affairs Minister Chrystia Freeland. 30 de set. de 2018.

LLEGAN “refuerzos” a destrabar ronda. **El Universal**, Cidade do México, 05 de set. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

LLEGÓ el momento de una nueva relación México-E.U. **El Informador**, Guadalajara, 05 de out. de 1989. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

LOAYZA, Norman; FAJNZYLBER, Pablo e CALDERÓN, César. Economic Growth in Latin America and the Caribbean: Stylized Facts, Explanations, and Forecasts. Banco Central de Chile, 2004.

LOMELÍN, Carlos, *in* CCE descarta peligro para la aprobación del T-MEC. **El Universal**, Cidade do México, 06 de abr. de 2019. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

LOMELÍN, Carlos, *in* CCE pide acelerar aprobación de T-MEC. **El Universal**, Cidade do México, 15 de jun. de 2019. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

LOS empresarios le apuestan a Meade. **El Universal**, Cidade do México, 07 de fev. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

LOS 8 empresarios mexicanos en defensa del TLCAN. **Expansión**, Cidade do México, 15 de ago. de 2017.

LUNA, Matilde. Entrepreneurial Interests and Political Action in Mexico, *in* Riodan Roelt, ed., The Challenge of Institutional Reform in Mexico. Lynne Rienner, 1995.

LUNA, Matilde e TIRADO, Ricardo. El Consejo Coordinador Empresarial: Una Radiografía. UNAM, 1992.

MARIANO, MP. As posições brasileiras no Mercosul: período de transição. In: A política externa brasileira e a integração regional: uma análise a partir do Mercosul [online]. São Paulo: Editora UNESP, 2015, pp. 109-143

MÁS participación estatal en la modernización del campo. **El Informador**, Guadalajara, 29 de ago. de 1990. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

MÁS que el nombre, lo importante es tener un buen acuerdo comercial: CCE. **El Universal**, Cidade do México, 10 de set. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

MCFADYEN, Jacqueline. NAFTA Supplemental Agreements: Four Year Review. Peterson Institute for International Economics, 1998.

MELLA, José e MERCADO, Alfonso. La economía agropecuaria mexicana y el TLCAN. Revista de Comercio Exterior, Março, 2006.

MENSAJE estadounidense no sorprende a la IP. **El Universal**, Cidade do México, 17 de ago. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

MEXICO agreed to take border actions months before Trump announced tariff deal. **The New York Times**. Nova York, 08 de jun. de 2019. Disponível em: <https://www.nytimes.com/>

MÉXICO apuesta a un ‘buen acuerdo’ para TLCAN: SRE. **El Universal**, Cidade do México, 09 de dez. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

MÉXICO debe conservar su derecho a subsidios. **El Informador**, Guadalajara, 07 de abr. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

MÉXICO debe salir del TLCAN: líder agrario. **El Universal**, Cidade do México, 31 de jan. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

MÉXICO deberá invertir en el desarrollo tecnológico. **El Informador**, Guadalajara, 20 de mar. de 1993. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

MÉXICO está listo para iniciar negociaciones del TLC. **El Informador**, Guadalajara, 21 de mar. de 1991. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

MÉXICO, Estados Unidos y Canadá firman T-MEC, en el marco del G-20. **El Universal**, Cidade do México, 30 de nov. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

MÉXICO estudia lista de productos a los que podría imponer aranceles. **El Universal**, Cidade do México, 07 de mar. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

MÉXICO-EU cierran brecha en 3 capítulos del TLCAN: CCE. **El Universal**, Cidade do México, 03 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

MÉXICO llega al TLC con conciencia clara de sus intereses. **El Informador**, Guadalajara, 23 de set. de 1991. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

MÉXICO modifica propuesta automotriz por rechazo de EU. **El Universal**, Cidade do México, 10 de mai. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

MÉXICO no firmará TLCAN con sunset y estacionalidad: Castañón. **El Universal**, Cidade do México, 10 de abr. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

MÉXICO no ha cedido en materia petrolera por el TLC: Güemes. **El Informador**, Guadalajara, 21 de mai. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

MÉXICO presenta plan para reglas de origen. **El Universal**, Cidade do México, 09 de mai. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

MEXICO ratifies trade deal with the U.S. and Canada. **The New York Times**. Nova York, 19 de jun. de 2019. Disponível em: <https://www.nytimes.com/>

MÉXICO va a presentar propuesta automotriz. **El Universal**, Cidade do México, 20 de fev. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

MÉXICO y EU aplazan entrega de tratado bilateral a sus Congresos. **El Universal**, Cidade do México, 28 de set. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

MÉXICO y EU buscan acuerdo automotriz en el TLCAN: CCE. **El Universal**, Cidade do México, 30 de jul. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

MEXICO-U.S. accords include Mexican auto export cap: sources. **Reuters**. Washington, 28 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.reuters.com>

MEYER, Lorenzo e ZORAIDA VÁZQUEZ, Josefina. México frente a Estados Unidos: un ensayo histórico 1776 - 2000. 4. ed. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica, 2003.

MILOR, Vedat; BIDDLE, Jesse; RIQUELME, Juan Manuel Ortega e STONE, Andrew. Consultative Mechanisms and Economic Governance in Mexico. The World Bank, 1999.

MIRAMONTES, Rodolfo, *in* Cerradas, negociaciones sobre el Libre Comercio. **El Informador**, Guadalajara, 06 de set. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

MODIFICACIÓN legislativa en 38 leyes por el TLC. **El Informador**, Guadalajara, 06 de jun. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

MORNEAU, listo para dar el grito. **El Universal**, Cidade do México, 14 de set. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

MP verdaderamente autónomos, promete José Antonio Meade. **El Universal**, Cidade do México, 07 de mar. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

MUÑOZ, Gustavo, *in* El T-MEC moderniza el motor de la economía mexicana: Gustavo Madero. **El Universal**, Cidade do México, 19 de jun. de 2019. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

NAVARRO, Ricardo, *in* Intensifica IP cabildeo en favor del tratado. **El Universal**, Cidade do México, 23 de jan. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

NECESARIO asegurar la recuperación y reinversión de medios de capital. **El Informador**, Guadalajara, 05 de mar. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

NI petróleo, ni modificación a Ley de Inversiones en TLC. **El Informador**, Guadalajara, 27 de jul. de 1991. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

NIETO, Enrique, *in* Anuncia Peña Nieto entendimiento comercial con EU. **El Universal**, Cidade do México, 27 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

NIETO, Enrique, *in* EPN: México es una potencia exportadora. **El Universal**, Cidade do México, 08 de set. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

NIETO, Enrique, *in* Peña Nieto reconoce papel de AMLO en renegociación del T-MEC. **El Universal**, Cidade do México, 05 de nov. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

NIETO, Enrique, *in* **The White House**. Remarks by President Trump in Phone Call with President Peña Nieto of Mexico on the United States-Mexico Trade Agreement. Washington, 27 de ago. de 2018.

NINGUNA concesión de México a cambio de la vía rápida. **El Informador**, Guadalajara, 25 de mai. de 1991. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

NO afectarán la negociación del TLC comicios de E.U.: Serra. **El Informador**, Guadalajara, 29 de fev. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

NO deben modificar nuestra ley laboral. **El Informador**, Guadalajara, 23 de ago. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

NO es preciso modificar la Ley del Trabajo: COECE. **El Informador**, Guadalajara, 22 de ago. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

NO existe posibilidad de renegociar el Tratado: IP. **El Informador**, Guadalajara, 29 de out. de 1993. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

NO ha respetado México su política petrolera: JGT. **El Informador**, Guadalajara, 11 de fev. de 1991. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

NO habrá carestía en nuestro país de concretarse el TLC. **El Informador**, Guadalajara, 07 de ago. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

NO habrá T-MEC si sigue amenaza: CCE. **El Universal**, Cidade do México, 06 de jun. de 2019. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

NO hay fecha predeterminada para los acuerdos paralelos. **El Informador**, Guadalajara, 21 de jul. de 1993. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

NO se establecerá un mercomún con E.U. y Canadá. **El Informador**, Guadalajara, 23 de mai. de 1990. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

NO será negociado el TLC a espaldas del Congreso. **El Informador**, Guadalajara, 27 de abr. de 1991. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

NORTH American Free Trade Agreement. 01 de jan. de 1994.

NOSOTROS tendemos puentes y no muros: CCE sobre Trump. **El Universal**, Cidade do México, 31 de ago. de 2016. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

NOTIFICACIÓN a legisladores, un paso adelante, dicen SE y SRE. **El Universal**, Cidade do México, 01 de set. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

NUEVO TLCAN cambia de nombre: ahora será AEUMC. **El Universal**, Cidade do México, 30 de set. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE. Summary of Objectives for NAFTA Renegotiation. Washington, 17 de jul. de 2017.

OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE. USTR Announces First Round of NAFTA Negotiations. Washington, 19 de jul. de 2017.

OFRECE IP disculpas a la sociedad por secrecía en TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 04 de set. de 2017. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

OLVEDA, Jaime. Apoyo condicionado, *in* **El Informador**, Guadalajara, 28 de mai. de 1991. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

OPINIÓN de IP permitirá ver riesgos. **El Universal**, Cidade do México, 02 de fev. de 2017. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

OPINIONES divergentes en discusión sobre subsidios y dumping del TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 19 de ago. de 2017. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

OPORTUNIDAD ante el TLC. **El Informador**, Guadalajara, 25 de jul. de 1991. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

OPORTUNIDAD de inversión en área petroquímica: COECE. **El Informador**, Guadalajara, 07 de nov. de 1992. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

ORGANIZACIÓN demanda a gobierno federal dejar el TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 30 de jan. de 2017. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

OXÍGENO a Meade por guerra comercial. **El Universal**, Cidade do México, 04 de jun. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

PARTICIPACIÓN de todos, el éxito en el TLC: Serra Puche. **El Informador**, Guadalajara, 02 de mar. de 1991. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

PEÑA Nieto y Trudeau rechazan imposición. **El Universal**, Cidade do México, 01 de jun. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

PENDIENTE, nuevo acuerdo para el jitomate mexicano. **El Universal**, Cidade do México, 04 de abr. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

PERSIGUEN acuerdo en temas sensibles del TLC. **El Informador**, Guadalajara, 22 de abr. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

PERSISTE incertidumbre sobre acuerdo de Canadá-EU por TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 30 de set. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

PESE a Trump, EU y Canadá reinician pláticas. **El Universal**, Cidade do México, 11 de set. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

PESO se fortalece tras acuerdo comercial entre México y EU. **El Universal**, Cidade do México, 27 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

PESO tiene la segunda peor semana del año. **El Universal**, Cidade do México, 09 de jun. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

PETRICIOLI, Gustavo, *in* Solicitó México que se inicien las pláticas del TLC. **El Informador**, Guadalajara, 08 de set. de 1990. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

PIDE CCE dejar el discurso de anticorrupción y pasar a los hechos. **El Universal**, Cidade do México, 05 de fev. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

PIDE CCE solucionar en combo los temas sensibles del TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 27 de fev. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

PIDE EU a México y Canadá agilizar la renegociación del TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 30 de jan. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

PIDE IP que se mantenga en ‘cuarto de junto’ del TLCAN, aunque haya alternancia. **El Universal**, Cidade do México, 26 de jan. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

PIDE la IP que el Gobierno informe estrategia sobre ALC. **El Informador**, Guadalajara, 01 de dez. de 1990. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

PLANTEA ITAM ceder en reglas de origen para salvar TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 12 de jan. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

POR una chela, chocan Heineken y Modelo. **El Universal**, Cidade do México, 23 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

PORCICULTORES piden garantías para competir dentro del TLC. **El Informador**, Guadalajara, 20 de out. de 1991. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

POSIBLE aprobación del TLC en un mes. **El Informador**, Guadalajara, 10 de mai. de 1993. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

PRÁCTICAMENTE concluida la negociación textil del TLC. **El Informador**, Guadalajara, 30 de jul. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

PRAGMATISMO y TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 24 de out. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

PREOCUPAN cambios en la ley a empresas y expertos. **El Universal**, Cidade do México, 12 de abr. de 2019. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

PREPARA CCE contrapropuestas para próxima ronda del TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 17 de out. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

PREPARA IP soluciones a demandas de EU en TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 18 de out. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

PRESENTAN empresarios a EPN plan Fuerza México. **El Universal**, Cidade do México, 09 de fev. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

PREVÉ Secretaría de Economía cambios profundos a TLCUEM. **El Universal**, Cidade do México, 06 de abr. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

PRI busca que CTM influya en revisión del TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 24 de fev. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

PROBABILIDAD de 40% para TLCAN antes de julio, dice SE. **El Universal**, Cidade do México, 26 de mai. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

PROBLEMAS comerciales con EU siguen “bloqueados”. **El Informador**, Guadalajara, 05 de abr. de 1996. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

PROCESO, December 21, No. 581. 14-15, 1987.

PROGRAMA de XXV Convención Nacional de Comercio Exterior. **El Informador**, Guadalajara, 30 de out. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

PRONTO estaría ya listo el texto final del TLC: COECE. **El Informador**, Guadalajara, 18 de mai. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

PROPONEN participar en proceso de revisión. **El Universal**, Cidade do México, 11 de mar. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

PROPUESTAS de Trump afectaría al TLCAN: Guajardo. **El Universal**, Cidade do México, 01 de abr. de 2016. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

PRUDENCIA con alza al salario, pide Carstens. **El Universal**, Cidade do México, 11 de nov. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

PRZEWORSKI, Adam e TEUNE, Henry. *The Logic of Comparative Social Inquiry*. ed. John Wiley. New York. 1970

PUCHE, Jaime. Lineamientos para una estrategia comercial. *Revista de Comercio Exterior*, Junho, 1990.

PUCHE, Jaime, *in* Conciencia clara de México de sus intereses fundamentales en el TLC. **El Informador**, Guadalajara, 28 de ago. de 1991. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

PUCHE, Jaime, *in* No afectarán la negociación del TLC comicios de E.U.: Serra. **El Informador**, Guadalajara, 29 de fev. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

PUCHE, Jaime, *in* Se buscará maximizar en el TLC beneficios para el país. **El Informador**, Guadalajara, 07 de mar. de 1991. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

PUCHE, Jaime, *in* Voto de confianza de IP a negociadores del TLC. **El Informador**, Guadalajara, 27 de jul. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

PUGA, Cristina. *La Participacion Empresarial en la Negociación del TLC*. Empresários y Estado, Mexico City, 1994, in Ben Ross Schneider e Sylvia Maxfield (coord.), *Business and the State in Developing Countries*. Cornell University Press, 1997.

QUÉ está en juego en las renegociaciones del TLCAN? **El Universal**, Cidade do México, 18 de mai. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

QUEDÓ instalado el Consejo Asesor del TLC. **El Informador**, Guadalajara, 06 de set. de 1990. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

RAMÍREZ, Alejandro, *in* CMN: crítico, sumar a Canadá en el TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 31 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

RAMÍREZ, Alejandro, *in* Preocupa a empresarios que Trump sea presidente de EU. **El Universal**, Cidade do México, 04 de mai. de 2016. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

REANUDAN hoy en Washington las negociaciones del TLC. **El Informador**, Guadalajara, 28 de jul. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

REELIGEN por tercer periodo a Juan Pablo Castañón al frente de CCE. **El Universal**, Cidade do México, 23 de nov. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

REFORMA laboral y T-MEC colocan a México a la vanguardia sindical: CATEM. **El Universal**, Cidade do México, 21 de jun. de 2019. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

REFORMAS a Ley Sanitaria, para productos agropecuarios. **El Informador**, Guadalajara, 12 de mar. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

REINICIAN en Toronto las negociaciones del TLC. **El Informador**, Guadalajara, 14 de mai. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

RENEGOCIACIÓN del TLCAN debe iniciar pronto para evitar más incertidumbre: CCE. **El Universal**, Cidade do México, 18 de mai. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

RENEGOCIACIÓN del TLCAN redefinirá relación comercial México-EU: CCE. **El Universal**, Cidade do México, 18 de jul. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

REPORTAN avances en 20 capítulos del TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 04 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

RESTRINGIR TLCAN cada 5 años creará incertidumbre. **El Universal**, Cidade do México, 19 de set. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

REVISAR TLCAN no resuelve el déficit de EU, afirma la SE. **El Universal**, Cidade do México, 19 de jul. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

REVISTA DE COMERCIO EXTERIOR, Cronología de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio, Setembro, 1992.

RICUPERO, Rubens. A Diplomacia na Construção do Brasil. Versal Editores, 2017.

RIVERA, Antonio, *in* No existe posibilidad de renegociar el Tratado: IP. **El Informador**, Guadalajara, 29 de out. de 1993. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

RONDA intersesional de TLCAN va sin temas polémicos. **El Universal**, Cidade do México, 11 de dez. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

RONDA técnica no tocó controversias. **El Universal**, Cidade do México, 16 de abr. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

ROSS llega a México para ver avance del T-MEC. **El Universal**, Cidade do México, 11 de abr. de 2019. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

ROSS y Guajardo detallan reglas para azúcar, atún y carne de cedro. **El Universal**, Cidade do México, 14 de set. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

RUBIA, Francisco. Bilateralismo comercial en la era Trump: TPP, TLCAN (USMCA), Instituto Español de Estudios Estratégicos, 2018.

RYAN says May 17 is deadline to assure 2018 NAFTA vote. **Político**. Washington, 10 de mai. de 2018. Disponível em: <https://www.politico.com/>

SALINAS, Eugenio, *in* T-MEC da certidumbre pese a aranceles al acero, coinciden empresarios. **El Universal**, Cidade do México, 30 de nov. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

SALINAS y Bush iniciarán las negociaciones del TLC. **El Informador**, Guadalajara, 25 de mai. de 1991. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

SÁNCHEZ, Fidel, *in* Demanda la IP apoyos para la pequeña y mediana industria. **El Informador**, Guadalajara, 18 de dez. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

SANTOS, Marcelo. O México como aliado dos EUA no projeto de integração das Américas. Revista Brasileira de Política Internacional. Vol. 50, no. 2. p. 146-161, Dezembro, 2007.

SAVE Mr. Chrétien from himself. **The New York Times**, Nova York, 02 de nov. de 1993. Disponível em: <https://www.nytimes.com/1993/11/02/business/worldbusiness/IHT-thinking-ahead-save-mr-chretien-from-himself.html>

SCHNEIDER, Ben Ross. Why is Mexican Business So Organized? Latin American Research Review 37(I): 77-118, 2002

SE buscará maximizar en el TLC beneficios para el país. **El Informador**, Guadalajara, 07 de mar. de 1991. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

SE celebró en Toronto la primera ronda sobre el TLC. **El Informador**, Guadalajara, 13 de jun. de 1991. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

SE cierra posibilidad de lograr TLCAN 2.0 antes del jueves. **El Universal**, Cidade do México, 14 de mai. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

SE debe avanzar con TLCAN, pero no a cualquier costo, dice el CCE. **El Universal**, Cidade do México, 17 de ago. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

SE empalman las negociaciones de tratados comerciales. **El Universal**, Cidade do México, 11 de abr. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

SE han alterado los tiempos de negociación del TLC. **El Informador**, Guadalajara, 08 de jun. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

SE inició la cuarta reunión de negociaciones del TLC. **El Informador**, Guadalajara, 10 de fev. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

SE presentó la postura nacional en las negociaciones del TLC. **El Informador**, Guadalajara, 04 de ago. de 1991. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

SE protegerá a sectores en riesgo ante el TLC: Blanco. **El Informador**, Guadalajara, 09 de set. de 1992. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

SE ratificó el compromiso político de tener el TLC. **El Informador**, Guadalajara, 15 de dez. de 1991. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

SE reanundan hoy las reuniones para amarrar el TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 07 de mai. de 2018. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

SE reinician pláticas sobre acuerdos paralelos. **El Informador**, Guadalajara, 08 de jul. de 1993. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

SE superó momento crítico, dice Guajardo. **El Universal**, Cidade do México, 08 de set. de 2017. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

SE va a ‘reescribir’ el TLCAN, afirma Guajardo. **El Universal**, Cidade do México, 25 de jul. de 2017. Disponible em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

SECOFI logró detener algunas modificaciones que buscaba EU. **El Informador**, Guadalajara, 25 de ago. de 1994. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. Acuerdos Paralelos al Tratado de Libre Comercio de América del Norte - Un paso más!, 1993

SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. Informe N° 1 sobre el TLC, 1991.

SECRETARÍA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Un paso más! **El Informador**, Guadalajara, 08 de out. de 1992. Disponible em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Comunicado 055/18. Cidade do México, 19 de jul. de 2018.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Concluye gira de trabajo de la Delegación Mexicana en Washington D.C. Cidade do México, 27 de jul. de 2018.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Concluye la Séptima Ronda de Negociaciones para la Modernización del TLCAN. Cidade do México, 05 de mar. de 2018.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Concluye la Sexta Ronda de Negociaciones para la Modernización del TLCAN. Cidade do México, 29 de jan. de 2018.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Concluyó gira de trabajo del Secretario de Economía en Washington, D.C. Cidade do México, 06 de abr. de 2018.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Concluyó la reunión de Ministros para modernizar el TLCAN. Cidade do Mexico, 11 de mai. de 2018.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Continúan los trabajos de renegociación del TLCAN en Washington D.C. Cidade do México, 03 de ago. de 2018.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Continúan reuniones de trabajo de la Delegación Mexicana en Washington D.C. Cidade do México, 01 de ago. de 2018.

SECRETARÍA de Economia. Delegación Mexicana inicia en Washington D.C., semana de negociación del TLCAN. Cidade do México, 15 de ago. de 2018.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Extienden reuniones en la renegociación del TLCAN. Cidade do México, 27 de abr. de 2018.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Gobierno Federal y Equipo de Transición se reúnen para coordinar posiciones sobre el TLCAN y revisar temas de Alianza del Pacífico. Cidade do México, 21 de jul. de 2018.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Inician los Secretarios Videgaray y Guajardo gira de trabajo en Washington. Cidade do México, 07 de mai. de 2018.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Los Secretarios de Relaciones Exteriores y de Economía realizan gira de trabajo a Washington, D.C. Cidade do México, 04 de abr. de 2018.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Los Secretarios de Relaciones Exteriores y de Economía realizan gira de trabajo a Washington, D.C. Cidade do México, 19 de abr. de 2018.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. México defenderá las acciones tomadas en respuesta a las medidas establecidas por EE.UU. en contra de las exportaciones de acero y aluminio. Cidade do México, 16 de jul. de 2018.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. México impondrá medidas equivalentes a diversos productos ante las medidas proteccionistas de EE.UU. en acero y aluminio. Cidade do México, 31 de mai. de 2018.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. México iniciará un proceso de Solución de Controversias contra EE.UU. ante la OMC por las medidas contra el acero y aluminio mexicano. Cidade do México, 04 de jun. de 2018.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. México y Canadá evalúan el proceso de modernización del TLCAN. Cidade do México, 30 de mar. de 2018.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. México y Estados Unidos fortalecen relación energética. Cidade do México, 15 de jun. de 2018.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Posición de México ante la notificación al Congreso de Estados Unidos sobre TLCAN, mientras continúan negociaciones con Canadá. Cidade do México, 31 de ago. de 2018.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Reunión Bilateral México-Canadá. Cidade do México, 19 de abr. de 2018.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Revisiones por Paneles del TLCAN. Cidade do México, 2015. Disponível em: <https://www.gob.mx/se/documentos/comercio-exterior-solucion-de-controversias-estado-estado-capitulo-xix-revisiones?state=published>

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Viaja a Washington D.C. Delegación Mexicana para nueva ronda de negociaciones del TLCAN. Cidade do México, 08 de ago. de 2018.

SECTOR automotriz, con postura común en TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 18 de jan. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

SECTOR automotriz prepara estrategia para defenderse. **El Universal**, Cidade do México, 16 de nov. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

SECTOR industrial se encuentra en fase de recesión. **El Universal**, Cidade do México, 25 de mai. de 2019. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

SEGUNDA ronda inicia con 5 mesas. **El Universal**, Cidade do México, 02 de set. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

SENADO de México avala el T-MEC; va al Ejecutivo. **El Universal**, Cidade do México, 19 de jun. de 2019. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

SENTÍES, Enrique, *in* Intensifica IP cabildeo en favor del tratado. **El Universal**, Cidade do México, 23 de jan. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

SI desaparece el TLCAN, México el más afectado: Moody's. **El Universal**, Cidade do México, 19 de out. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

SI TLCAN termina, no será culpa de México: Mancera. **El Universal**, Cidade do México, 27 de ago. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

SIGUE la comunicación con Canadá por TLCAN: Guajardo. **El Universal**, Cidade do México, 02 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

SIN acuerdo, el TLCAN; pactan una ronda más. **El Universal**, Cidade do México, 07 de abr. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

SIN avances, continuaron reuniones sobre los acuerdos paralelos al TLC. **El Informador**, Guadalajara, 05 de ago. de 1993. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

SIN plazos fatales para lograr un acuerdo: IP. **El Universal**, Cidade do México, 29 de set. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

SKOCPOL, Theda. "Bringing the state back in: strategies in current research" in: Peter Evans; Dietrich Rueschmeyer; Theda Skocpol (eds.) – Bringing the state back in – Cambridge University Press, 1985.

SMITH, Kenneth, *in* Voluntad política, vital para concretar TLCAN en agosto: IP. **El Universal**, Cidade do México, 27 de jul. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

SOBERANÍA de México en el sistema financiero nacional. **El Informador**, Guadalajara, 23 de out. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

SOBREVIVIRÁ el sector textil con el TLC: JZ. **El Informador**, Guadalajara, 16 de out. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

SOLICITÓ México que se inicien las pláticas del TLC. **El Informador**, Guadalajara, 08 de set. de 1990. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

SOLÍS, Eduardo, *in* Chocan sectores automotrices de México y Canadá. **El Universal**, Cidade do México, 05 de set. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

SOLÍS, Eduardo, *in* Sector automotriz, con postura común en TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 18 de jan. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

SOLO la sociedad puede abatir rezagos en desarrollo estatal. **El Informador**, Guadalajara, 10 de jun. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

STEPAN, Alfred. The State and Society: Peru in Comparative Perspective. Princeton Legacy Library, 1978.

SUBSECRETARIO de Economía entrega al Senado acuerdo de novo TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 30 de set. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

TAMAYO, Román, *in* Pide la IP que el Gobierno informe estrategia sobre ALC. **El Informador**, Guadalajara, 01 de dez. de 1990. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

TEIXEIRA, Ruy e MISHEL, Lawrence. The Political Arithmetic of the NAFTA Vote. Economic Policy Institute, 1993.

TERMINARÁ sexta ronda del TLCAN sin comunicado conjunto. **El Universal**, Cidade do México, 29 de jan. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

THACKER, Strom. The High Politics of IMF Lending. *World Politics*, 52(1), 38-75, 1999.

THE US and Canada didn't make a NAFTA deal. But it's not over yet. **Vox**. 31 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.vox.com>

THE WHITE HOUSE. Notice of Intention to Enter into a Trade Agreement. Office of the Press Secretary. Washington, 31 de ago. de 2018.

THE WHITE HOUSE. President Trump Discusses the United States - Mexico Trade Agreement. 27 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=QXviH2LumcA>

THURLOW, Juan, *in* Demanda de ambiente favorable al trabajo productivo: Serra. **El Informador**, Guadalajara, 20 de fev. de 1993. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

THURLOW, Juan, *in* Ni petróleo, ni modificación a Ley de Inversiones en TLC. **El Informador**, Guadalajara, 27 de jul. de 1991. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

TLCAN: Las opciones si deja de existir. **El Universal**, Cidade do México, 22 de out. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

TLCAN: no se aceptan quejas. **El Universal**, Cidade do México, 30 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

TLCAN: Se pliega México. **El Universal**, Cidade do México, 22 de fev. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

TLCAN: vestidos y alborotados. **El Universal**, Cidade do México, 03 de set. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

T-MEC debe aprobarse lo más rápido posible: CCE. **El Universal**, Cidade do México, 14 de jun. de 2019. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

T-MEC es el nombre con el que se conocerá al nuevo acuerdo comercial. **El Universal**, Cidade do México, 17 de out. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

TORONTO STAR, *in* Asuntos pendientes en la negociación de acuerdos paralelos. **El Informador**, Guadalajara, 10 de ago. de 1993. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

TORRES, Blanca. Mexican Academia and the Formulation and Implementation of Trade Policy in Mexico. in Mercedes Botto, ed., Research and International Trade Policy Negotiations: Knowledge and Power in Latin America. Routledge, 2010.

TRABADAS, negociaciones sobre las reglas de origen en el TLC. **El Informador**, Guadalajara, 27 de mar. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

TRES días antes, AMLO invita a empresarios. **El Universal**, Cidade do México, 30 de nov. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

TRUDEAU insiste en que firmará TLCAN sólo si es bueno para Canadá. **El Universal**, Cidade do México, 28 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

TRUDEAU pide a AMLO intervenir en negociación con EU por TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 28 de set. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

TRUMP announces steel and aluminum tariffs Thursday over objections from advisers and Republicans. **The Washington Post**, Washington, 01 de mar. de 2018. Disponível em: <https://www.washingtonpost.com/>

TRUMP califica como “muy intensas” negociaciones con Canadá. **El Universal**, Cidade do México, 05 de set. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

TRUMP confirmó promesas de campaña, no causa sorpresas: CCE. **El Universal**, Cidade do México, 20 de jan. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

TRUMP dice no estar ‘feliz’ con negociación del TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 23 de mai. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

TRUMP exige a México frenar a los inmigrantes. **El Universal**, Cidade do México, 05 de jun. de 2019. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

TRUMP y arancel al acero enturbian ronda 7 de TLCAN. **El Universal**, Cidade do México, 06 de mar. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

TRUMP, Donald, in <https://twitter.com/realdonaldtrump/status/970626966004162560>. 05 de mar. de 2018

TRUMP, Donald, in <https://twitter.com/realdonaldtrump/status/980451155548491777>. 01 de abr. de 2018.

TRUMP, Donald, in <https://twitter.com/realdonaldtrump/status/1035905988682018816>. 01 de set. de 2018.

TRUMP, Donald, in <https://twitter.com/realDonaldTrump/status/1134240653926232064>. 30 de mai. de 2019.

TRUMP, Donald. The Inaugural Address. The White House, 20 de fev. de 2017.

TRUMP, Donald, in **The White House**. Remarks by President Trump in Phone Call with President Peña Nieto of Mexico on the United States-Mexico Trade Agreement. Washington, 27 de ago. de 2018.

TRUMP, Donald, in Trump Retreats on Threat to Close Mexican Border. **The New York Times**, Nova York. 04 de abr. de 2019. Disponível em: <https://www.nytimes.com/>

TRUMP, listo para acabar TLCAN e ir por bilateral. **El Universal**, Cidade do México, 12 de out. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

TRUMP’S top economist, Kevin Hassen, Will Depart. **The New York Times**, Nova York. 02 de jun. de 2019. Disponível em: <https://www.nytimes.com/>

UNA contaminación peligrosa: La Espada de Damocles. **El Universal**, Cidade do México, 04 de jun. de 2019. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

UNITED States Reaches Deal to Lift Metal Tariffs on Canada and Mexico. **The New York Times**, Nova York. 17 de mai. de 2019. Disponível em: <https://www.nytimes.com/>

URZÚA, el chico más popular. **El Universal**, Cidade do México, 26 de jul. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

U.S. CHAMBER OF COMMERCE e CONSEJO COORDINADOR EMPRESARIAL. Sectores privados mexicano y estadounidense unen fuerzas para abordar los desafíos de la migración en la frontera. 03 de jun. de 2019.

U.S. wants NAFTA five-year sunset provision: Commerce's Ross. **Reuters**, Washington. 14 de set. de 2017. Disponível em: <https://www.reuters.com/article/us-trade-nafta-sunset/>

VAN por diálogo empresarios de EU y gobierno mexicano. **El Universal**, Cidade do México, 10 de abr. de 2019. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

VAZ, Alcides Costa. Cooperação, integração e processo negociador: a construção do Mercosul. Brasília: Funag/Ibri, 2002.

VEGA, C., La COECE: un caso de cooperación entre los sectores público y privado en México, Revista de Comercio Exterior, Julho, 1997.

VEGA, Gustavo. A revolução na política de comércio exterior no México e a política partidária. Revista Política Externa, Set./Out./Nov., 1994.

VEIGA, Pedro da Motta. O *policy making* da política comercial no Brasil: os caminhos da transição. In: El proceso de formulación de la política comercial – Nivel uno de un juego de dos niveles: Estudios de países en el Hemisferio Occidental, Banco Interamericano de Desarrollo, 2002.

VIDEGARAY, Luis, *in* Cuando el idiota ya no quiere vivir contigo. **El Universal**, Cidade do México, 12 de out. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

VIDEGARAY, Luis, *in* México y EU logran acuerdo comercial; discutirán inclusión de Canadá. **El Universal**, Cidade do México, 27 de ago. de 2018. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>

VIGEVANI, Tullo. O papel da integração regional para o Brasil: universalismo, soberania e percepção das elites. Rev. bras. polít. internacional, v. 51, n.1, p. 5-27, 2008.

VOTO de confianza de IP a negociadores del TLC. **El Informador**, Guadalajara, 27 de jul. de 1992. Disponível em: <http://hemeroteca.informador.com.mx/>

ZABLUDOVSKY, Jaime, *in* Sin TLCAN, daño para todos: empresarios. **El Universal**, Cidade do México, 11 de out. de 2017. Disponível em: <https://www.eluniversal.com.mx/>