

BLOCOS ECONÓMICOS E COMÉRCIO INTERNACIONAL: UM OLHAR AO NAFTA

Cândido Edmundo Alberto Comissário¹

Candua1996@gmail.com

Resumo

O *Norte-americano Free Trade Agreement* (NAFTA), une Canadá, México e Estados Unidos desde 1994. É uma inovadora experiência de integração económica regional que tomou forma em várias etapas. Sob o tema “Blocos económicos e comércio internacional: um olhar ao NAFTA”, temos por objectivo central, “analisar os princípios de Liberalização económica do NAFTA e as suas incidências sobre os seus Estados-Membros no contexto da Integração económica”. Esta pesquisa baseia-se na revisão bibliográfica em torno do nosso objecto de pesquisa, o NAFTA. Contudo, pode-se avançar com a ideia de que, a actual conjuntura sociopolítica e económica do NAFTA, encontra-se em crise existencial, em função da postura oposta ao acordo do NAFTA por parte do actual presidente dos EUA, *Donald Trump*. Este considera o bloco, como sendo o pior acordo firmado pelos EUA, em toda a sua história económica. Este é um posicionamento crítico que ganha força em função do modelo económico que norteia as acções do Bloco: o Modelo Neoclássico.

Palavras-chave: Blocos económicos. Comércio Internacional. NAFTA. América do Norte.

Introdução

O *Norte-americano Free Trade Agreement* (NAFTA), une Canadá, México e Estados Unidos desde 1994. É uma inovadora experiência de integração económica regional que tomou forma em várias etapas. Primeiramente, com a negociação de um acordo bilateral de livre comércio entre EUA e Canadá, aprovado em 1998 e que teve início no ano seguinte. Em 1990 o México passou a negociar um acordo bilateral com os EUA e logo o Canadá adentrou nas discussões, de forma que em 1992 o texto do acordo trilateral estava pronto e assinado pelos líderes dos três Estados

O NAFTA foi assinado no dia 17 de Dezembro de 1992, tendo sido aprovado em Novembro de 1993; e entrou em vigor em primeiro de Dezembro de 1994. O acordo propôs formar uma área de livre comércio, ao longo de um período de 15 anos, a começar em Janeiro de 1994, mediante progressiva eliminação das barreiras tarifárias entre os três países. Sendo o primeiro acordo do tipo que integrou economias de países desenvolvidos e países em desenvolvimento; além disso, o NAFTA proporcionou uma melhoria significativa no escopo e na aplicação de acordos de comércio compreensivos que lidam com bens, serviços e investimentos; e por último, o NAFTA criou um novo terreno para os acordos internacionais,

¹ Estudante do curso de Licenciatura em ensino de Geografia com Habilitação em Turismo, Universidade Rovuma, Faculdade de Geociências. Nampula, 2020.

pois possibilitou que investidores individuais desafiassem governos directamente, antes mesmo da criação de tribunais arbitrários.

Este é um tema proposto com objectivos claros de compreender a essência do que seja um bloco económico e os seus processos de integração económica, a partir de abordagens isoladas dos blocos. Que no caso, é o NAFTA. O objectivo central desta pesquisa é de analisar os princípios de Liberalização económica do NAFTA e as suas incidências sobre os seus Estados-Membros no contexto da Integração económica.

1 A questão do período Pós-Segunda Guerra Mundial e o surgimento dos blocos económicos

Após a Segunda Guerra Mundial, os países europeus encontravam-se economicamente devastados em decorrência dos anos de conflito a que foram submetidos. Desta maneira, criaram-se instituições responsáveis pela reconstrução da economia europeia e visando evitar a eclosão de futuras crises monetárias, devido às fortes flutuações cambiais, como observado no período entre guerras.

Com os Estados Unidos, consolidado como grande potência mundial da época, veio à responsabilidade de gerenciar o cenário económico internacional através da convocação do Tratado de *Bretton Woods* em 1944. O Tratado de *Bretton Woods* delineou os moldes da economia mundial no pós-guerra e serviu de ponto de partida para os acordos monetários das últimas décadas.

De acordo com Boughton & Lateef (1995) *apud* Júnior (2018), a proposta apresentada pelos Estados Unidos manteve a vinculação da taxa de câmbio às barras de ouro presentes no *Federal Reserve* (Banco Central dos EUA; sigla em inglês *Fed*). Além disso, os acordos firmados em *Bretton Woods* incluíam a criação de novas instituições económicas internacionais, como o Fundo Monetário Internacional (FMI), que passou a administrar o Balanço de Pagamentos internacional e determinou as cotações de outras moedas frente ao dólar americano; o Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), criado para fomentar o desenvolvimento económico mundial por meio de financiamento e concessões aos países membros; e o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (em inglês *General Agreement on Tariffs and Trade – GATT*), com o intuito de harmonizar as políticas aduaneiras globais.

Neste contexto, o processo de globalização pode ser exemplificado pelo surgimento de blocos económicos e acordos do comércio regional, já que são variáveis intrinsecamente associadas. Um acordo de livre comércio entre países é essencialmente caracterizado pela remoção de barreiras comerciais, como tarifas e alíquotas² de importação. De acordo com Urata (2002), um método bem estabelecido de classificação dos diferentes tipos de integração regional consiste em categorizá-los por estágios de desenvolvimento, que por sua vez estão vinculados aos níveis de integração. Por ordem crescente de integração tem-se:

1. Acordos de livre-comércio, que removem tarifas e alíquotas dentro do grupo estabelecido;
2. União aduaneira, que estabelecem tarifa em comum para os países fora do grupo;
3. Mercados comuns, que elevam restrições aos factores de movimento de produção dentro do grupo;
4. União económica, que adoptam práticas macroeconómicas em comum.

De acordo com as teorias do comércio internacional, há cinco etapas no processo evolutivo da integração económica, são elas: Zona de Preferências Tarifárias, Zona de Livre Comércio, União Aduaneira, Mercado Comum e União Económica e Monetária (MORINI & SIMÕES, 2006, p. 87).

De acordo com Melo (2008), com a globalização tão presente, ficou claro que havia a necessidade dos países se unirem com o propósito de estimular o comércio internacional de bens e serviços. A solução encontrada foi a criação de blocos económicos, que, de acordo com o grau da integração, beneficiava de diversas formas os países membros.

1. O NAFTA: Contextualização histórica

De acordo com Moreira (2004), o Norte-americano **Free Trade Agreement** (NAFTA), que une Canadá, México e Estados Unidos desde 1994, é uma inovadora experiência de integração económica regional que, tomou forma em várias etapas. Primeiramente, com a negociação de um acordo bilateral de livre comércio entre EUA e Canadá, aprovado em 1998 e que teve início no ano seguinte. Em 1990 o México passou a negociar um acordo bilateral com os EUA e logo o Canadá adentrou nas discussões, de forma

² Em Direito Tributário alíquota é um percentual ou valor fixo que será aplicado para o cálculo do valor de um tributo. Por outra, pode-se dizer que alíquotas são valores usados para calcular o valor de determinado tributo a ser pago pela empresa, como impostos, taxas e contribuições.

que em 1992, o texto do acordo trilateral estava pronto e assinado pelos líderes dos três Estados. O presidente dos Estados Unidos, Bill Clinton, apoiou o NAFTA sob a condição de que, fossem incluídas cláusulas de protecção ambiental e direitos dos trabalhadores, de forma que os governos firmaram acordos suplementares sobre estas matérias no texto já assinado. Após a ratificação pelos Poderes Legislativos dos três Estados, o NAFTA passou a vigorar em Janeiro de 1994.

O NAFTA começou a vigorar em 1994 e se configura como uma Zona de Livre Comércio, em que todas as barreiras tarifárias e não-tarifárias são eliminadas entre os países do grupo. De acordo com a OMC (Organização Mundial do Comércio), “um acordo é considerado Zona de Livre Comércio quando abarca ao menos 80% dos bens comercializados entre os membros do grupo” (MORINI & SIMÕES, 2006, p. 88. *Grifo do autor*).

O NAFTA foi assinado no dia 17 de Dezembro de 1992, tendo sido aprovado em Novembro de 1993; e entrou em vigor em primeiro de Dezembro de 1994. O acordo propôs formar uma área de livre comércio, ao longo de um período de 15 anos, a começar em Janeiro de 1994, mediante progressiva eliminação das barreiras tarifárias entre os três países.

O Acordo foi assinado entre os Estados Unidos, o Canadá e o México, sendo o primeiro acordo do tipo que integrou economias de países desenvolvidos e países em desenvolvimento; além disso, o NAFTA proporcionou uma melhor significativa no escopo e na aplicação de acordos de comércio compreensivos que lidam com bens, serviços e investimentos; e por último, o NAFTA criou um novo terreno para os acordos internacionais, pois possibilitou que investidores individuais desafiassem governos directamente, antes mesmo da criação de tribunais arbitrários (ABREU, 1994, p.7).

Refere-se ainda que estes acordos permitem a livre troca de serviços seleccionados, e provê a movimentação temporária de executivos corporativos e certos profissionais. Não se trata, pois, de uma união aduaneira, já que cada membro estabelece suas tarifas externas. Tampouco ambiciona o NAFTA o livre fluxo de pessoas (trabalhadores), como um mercado comum faz. E, diferentemente da União Europeia, o NAFTA não estabelece agências regulatórias supranacionais, uma burocracia centralizada ou instituições parlamentares.

Segundo Moreira (2004), a origem do NAFTA é produto da mudança de postura comercial dos Estados Unidos, quando em 1985, este país formou uma área de livre-comércio com Israel. Em 1988, foi assinado o Acordo de Livre-Comércio entre os Estados Unidos e Canadá (CUSFTA), que começou a vigorar em 1º de Janeiro de 1989.

O autor também observa que, em 1993 o acordo para a formação do NAFTA foi ratificado pelos poderes legislativos dos três países. Nesse ano também ocorreu a assinatura de dois acordos paralelos: o Acordo Norte-Americano de Cooperação sobre o Trabalho

(ANACT) e o Acordo Norte-Americano de Cooperação sobre o Meio-Ambiente (ANACMA). O NAFTA e seus dois acordos “satélites” entraram em vigor em 1º de janeiro de 1994, e, em Abril do mesmo ano, foi regulamentado o sector de serviços.

A proposta de integração económica entre os três países evoluiu por etapas. Primeiramente ocorreram avanços nos entendimentos bilaterais, até chegar-se às negociações trilaterais iniciadas em Junho de 1991. A aproximação entre o México e os Estados Unidos procedeu-se gradativamente durante a segunda metade da década de 80, à medida que se aprofundavam as mudanças na economia mexicana, que passou de um modelo estatizante e proteccionista, com ênfase na substituição de importações, para um modelo baseado no empreendimento privado e no livre comércio. As reformas priorizaram o corte dos subsídios domésticos, a eliminação das restrições às importações e a ampliação do campo de actuação do investidor estrangeiro.

1.1.Os Princípios de Liberalização do NAFTA

O NAFTA estabelece um conjunto de regras e procedimentos, a serem adoptados pelos três Estados-membro, com relação ao comércio de mercadorias, investimentos, prestação de serviços através da fronteira, compras governamentais, direitos de propriedade intelectual e protecção ambiental, entre outros temas negociados. As regras de comércio fixam a eliminação progressiva de tarifas para todos os bens considerados originários do NAFTA.

Existem alguns critérios básicos para um produto ser qualificado como sendo da região. Para correspondência desses critérios, receber-se o tratamento tarifário preferencial previsto no Acordo. Dentre os quais, destacam-se:

- ❖ **Origem interna absoluta do produto** - Ser totalmente obtido ou produzido em um dos três países;
- ❖ **Origem interna de materiais originários de produção** - Ser totalmente produzido em um ou mais dos países membros a partir de materiais originários da região;
- ❖ **Produção interna não inferior à 50%** - Mesmo não tendo 100% de materiais originários da região, desde que os não-originários sofram profundas transformações dentro dos países do NAFTA, de tal forma que resultem em mudança de classificação tarifária, ou desde que o valor de conteúdo regional do bem produzido na região, não seja inferior à 60% pelo método de valor de transação (*transaction*

ualue method), ou não inferior à 50% pelo método do valor de custo líquido (*net cost value method*).

Em Abreu (1994), percebe-se que a regra de origem não foi genérica, ou seja, não atinge a totalidade dos produtos que compõem todos os sistemas de trocas, sendo que estes poderiam variar mediante a origem dos instrumentos de sua produção e níveis de transformação ao nível da tríplice componente do NAFTA.

Atendendo às regras de origem, o corte tarifário pode ocorrer imediatamente ou de maneira gradativa em etapas anuais, iguais, durante cinco (5) ou dez (10) anos para grande parte dos produtos, enquanto para aqueles considerados sensíveis às tarifas, deverão ser zeradas em até 15 anos.

Para os produtos que atendam às regras de origem, as tarifas serão eliminadas em um prazo de até dez (10) anos, sendo que, de imediato os Estados Unidos eliminarão suas quotas de importação para têxteis produzidos no México. Admite-se, todavia, o emprego de salvaguardas durante o período de transição através da imposição de tarifas ou, em alguns casos, quotas.

No sector automotivo, o comércio Canadá-Estados Unidos de veículos já zero as tarifas no âmbito do CUSFTA, enquanto nas trocas México-Estados Unidos e México-Canadá, seguindo as diretrizes do NAFTA, estarão eliminadas em até dez (10) anos. As importações norte-americanas de veículos provenientes do México, desde que satisfaçam às regras de origem, estão menos restringidas pelo Acordo do que as compras mexicanas provenientes dos Estados Unidos, que, por exemplo, eliminam imediatamente as tarifas incidentes sobre automóveis de passageiros produzidos no México (inclusive partes e peças), enquanto o México concede aos Estados Unidos (e ao Canadá) uma redução de 50% na tarifa vigente, com o restante sendo zerado em até dez (10) anos.

O Nafta prevê ainda a eliminação, após o período de transição, do decreto mexicano sobre automóveis. Até lá suas restrições às importações de automóveis e suas partes, baseadas, em geral, em requisitos de *performance*, serão atenuadas.

1.2.Criação do Nafta: motivações político-económicas

A criação do NAFTA remonta a uma série de factores político-económicos durante a década de 80. A intenção em criar uma área de livre comércio na América do Norte foi

primeiramente levantada em novembro de 1979, pelo então candidato à presidência Ronald Reagan, que governou o país entre 1981 e 1989. Neste momento, tanto o Canadá (sob o governo do Primeiro-ministro Pierre Trudeau (1980 – 1984), quanto o México (governado pelo presidente *José López Portillo* (1976 – 1982) mostraram-se cautelosos quanto à intenção norte-americana.

Entretanto, em 1984, uma mudança no governo canadense desencadeada pela eleição do Partido Progressivo Conservador do primeiro-ministro Brian Mulroney (1989 – 1993), reacendeu as negociações bilaterais entre os EUA e o Canadá, culminando no Acordo de Livre comércio Canadá-EUA (em inglês *Canada-United States Free Trade Agreement-CUSFTA*).

1.2.1. Objectivos do acordo do NAFTA

Em relação ao objectivo deste acordo, Moreira (2004, p. 25) cita Thorstensen (1994), onde estabelece-se que a intenção do bloco formado na América do Norte foi apenas criar uma zona de livre comércio com livre circulação de mercadorias e serviços, bem como liberalização dos investimentos.

De acordo com o artigo 102 do NAFTA, os objectivos do acordo são:

- ❖ Eliminar barreiras comerciais e facilitar o movimento de bens e serviços nas fronteiras entre os territórios das partes signatárias;
- ❖ Promover condições para justa competição na área de livre comércio;
- ❖ Aumentar substancialmente as oportunidades de investimento nos territórios das partes;
- ❖ Prover protecção adequada e efectiva e garantir a execução dos direitos de propriedade intelectual em cada território das partes;
- ❖ Criar procedimentos efectivos para a implementação e aplicação do acordo, para sua administração e para a resolução de disputas;
- ❖ Estabelecer um quadro de cooperação trilateral, regional e multilateral para expandir e aperfeiçoar os benefícios do acordo.

Numa óptica mais voltada para Estados Unidos e México, o acordo visava, dentre outros objectivos, expandir o intercâmbio comercial entre México e Estados Unidos; consolidar um espaço de produção, investimento e consumo para se contrapor aos espaços liderados pelo Japão e pela Europa; respeito a patentes e propriedade intelectual dos Estados

Unidos na economia mexicana; e tinha como prazo final para sua total implantação e regulamentação o ano de 2004.

Contudo, devemos compreender que por detrás de todos esses objectivos demonstrados oficialmente pelos contratos formalizados entre os três Estados do NAFTA é necessário visualizar que, principalmente, os EUA e o México obtinham objectivos implícitos na formulação desse acordo. Por exemplo, os EUA procuravam uma maior capacidade de transferir suas linhas de produção que necessitassem de mais mão-de-obra para um país que as possuísse em quantidades elevadas por um preço baixo. Já o México, assim como tantos países da América Latina, precisava de soluções a redução de suas taxas de desemprego, e o capital norte-americano era bem-vindo por esses olhos.

Conforme sustenta Aikyuz (2005), acredita-se que a abertura de seus mercados ao comércio e investimento direito internacional, traria maior participação de seus países na divisão internacional do trabalho, o que, conseqüentemente os ajudariam com seus problemas económicos, como os de balanço de pagamentos, falta de progresso técnico e baixo crescimento económico.

1.3.Características centrais do NAFTA³

De acordo com a Comissão Parlamentar conjunta do Mercosul, Representação Brasileira do Congresso Nacional, pode-se dizer que o NAFTA entra em vigor a partir de 1º de Janeiro de 1994 com um prazo de 15 anos para a total eliminação de barreiras alfandegarias entre os três EM's. Este bloco viria a consolidar um intenso comércio regional no hemisfério norte do continente americano beneficiando grandemente a economia mexicana, e aparece como resposta a Formação da Comunidade Europeia⁴ a 1 de Novembro de 1993, ajudando a enfrentar a concorrência representada pela economia Japonesa e a este Bloco Económico.

O Bloco Económico do NAFTA abriga uma população de 478.059.000 habitantes (em 2015), com um Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) genericamente muito alto (em 2014), numa superfície de 21.7892 km² produzindo um PIB de 11.405,2 trilhões que gera 1.510,1 trilhão de exportações e 1.837,1. Trilhão de exportações. Sua densidade populacional é de cerca de 21,94 hab/km².

³ Ver os anexos 1, 2 e 3.

⁴ Esta surge como um Mercado comum entre os países da Europa ocidental que deu origem a EU.

Para Abreu (1994), as características centrais do NAFTA, são: assimetria económica, política e social entre os Estados-membros; foco na integração económica; inter-governamentalidade do acordo e a presença de uma racionalidade política no mesmo.

1.3.1. Estrutura Institucional do NAFTA

De acordo com Leon (1995), as organizações do NAFTA encarregadas de implementar o acordo e os acordos anexos sobre cooperação ambiental e trabalho incluem a Comissão de Livre Comércio, os Comitês e Grupos de Trabalho, o Secretariado do NAFTA, a Comissão para Cooperação no âmbito do trabalho (*Commission for Labor Cooperation*), o Banco de Desenvolvimento Norte-Americano e a Comissão para Cooperação no Ambiente de Fronteira (*Border Environment Cooperation Commission*).

1) Comissão de livre comércio

Trata-se da “instituição” principal do NAFTA, composta pelos ministros de comércio de cada Estado. Não é, portanto, uma instituição de facto, já que se reúne apenas quando requerida, ou em encontros anuais. As duas principais funções da Comissão são: 1) supervisionar a implementação do NAFTA, monitorando os Comitês e Grupos de Trabalho, que têm a missão de implementar completamente o acordo; e 2) auxiliar na resolução de disputas que venham a surgir entre os Estado-membros no que respeita ao acordo.

Tipicamente, nas sessões anuais, a Comissão executa as seguintes tarefas: recebe e avalia relatórios sobre o trabalho dos mais de 25 comitês trilaterais, grupos de trabalho e corpos subsidiários; instrui os funcionários em como abordar matérias de implementação; implementa modificações técnicas a regras do NAFTA que venham a facilitar o comércio; aprova acordos sobre matérias não resolvidas; e discute assuntos pendentes que mereçam atenção ministerial.

2) Comitês e Grupos de Trabalho

Grande parte do dia-a-dia da implementação do NAFTA a nível trilateral é concretizada por mais de 25 comitês trilaterais, grupos de trabalho e corpos subsidiários (forças tarefa e grupos de trabalho técnicos) estabelecidos por ou em conexão com o acordo. Tais comitês e grupos são co-presididos por representantes de cada Estado-membro, e conta com funcionários de várias agências e ministérios dos três Estados, dependendo do assunto tratado. Alguns poucos comitês são consultivos por natureza, incluindo tanto representantes

dos governos quanto voluntários do sector privado que oferecem expertise em um assunto e representam uma variedade de interesses não-governamentais.

3) Secretariado do NAFTA

Cada Estado estabeleceu, conforme previsto no artigo 2002 do acordo, um Secretariado nacional permanente para ajudar a Comissão em seu trabalho e facilitar a administração de certos procedimentos de resolução de disputas. Mais especificamente, o Secretariado administra os processos de resolução de disputas do acordo, e tem certas responsabilidades. Cada sessão nacional mantém um Registro de procedimentos de tribunais, comités e painéis. É através do Secretariado que são divulgadas informações relativas aos processos de solução de disputas, cujas informações são confidenciais. As Sessões Nacionais, que são imagens espelhadas umas das outras, são presididas por um Secretário nomeado pelo respectivo governo. Os Estados-membros são responsáveis pelos custos de operação de suas sessões nacionais do Secretariado.

4) Comissão para Cooperação no âmbito do Trabalho

A Comissão, composta por um Conselho Ministerial e um Secretariado, é uma organização internacional criada no âmbito do *North American Agreement on Labor Cooperation* -NAALC. O NAALC é, segundo o site oficial do Ministério de Comércio Americano, o primeiro acordo na história americana - e a comissão a primeira organização - ligando direitos trabalhistas a um acordo internacional de comércio.

Desde sua entrada em vigor, em Janeiro de 1994, o NAALC (juntamente com o acordo de cooperação ambiental) adicionou uma dimensão social ao NAFTA. A criação de dois acordos complementares ao NAFTA, referentes a trabalho e meio ambiente, foram resultado de pressões no Congresso Norte Americano por protecções específicas destas matérias, já que muitos sectores económicos dentro do país mostravam-se preocupados com o impacto do acordo sobre o emprego do povo americano, bem como por fuga de empresas americanas em decorrência de uma legislação ambiental e trabalhista mais flexível no México.

5) Escritórios de Administração Nacional (NAO's)

O NAALC requer que cada Estado-membro estabeleça seu próprio NAO, que serve como ponte de contacto e fonte de informação entre eles mesmos, outras agências

governamentais, o Secretariado e o público. Os NÃO's também recebem e respondem a comunicações públicas sobre leis trabalhistas que surjam em outro Estado do NAFTA.

6) Comissão para Cooperação Ambiental

A Comissão foi criada no âmbito do Acordo Norte-Americano para Cooperação Ambiental (*North American Agreement for Environmental Cooperation - NAAEC*). A Comissão serve para melhorar a cooperação e participação pública na preservação, protecção e enriquecimento do meio ambiente da América do Norte. Os objectivos amplos da Comissão são perseguidos através de projectos específicos que buscam abordar assuntos multilaterais sobre meio ambiente, prevenir potenciais conflitos comerciais e ambientais, e assegurar o monitoramento efectivo de leis ambientais.

7) O Banco de Desenvolvimento Norte-americano (NADB) e a Comissão para Cooperação no Ambiente de Fronteira (BECC)

O NADB e o BECC foram criados como instituições independentes, mas estão agora ligados num esforço conjunto para preservar e promover a saúde e bem-estar de residentes das fronteiras e seu ambiente nos EUA e México. Os objectivos principais das duas instituições são os de responder a preocupações como oferta de água, tratamento de esgoto e manutenção de lixo sólido dentro de uma área de 100 km a partir da fronteira. O BECC lida como o desenvolvimento inicial do projecto, enquanto o NADB fica encarregado da supervisão do projecto ao longo prazo.

O objectivo principal do BECC é o de auxiliar Estados fronteiriços e comunidades locais a coordenar e desenhar projectos de infra-estrutura ambiental, assim como o de certificar a viabilidade técnica e a integridade ambiental de projectos de infra-estrutura que estejam atrás de auxílio financeiro do NADB. Um aspecto do trabalho do BECC é o de assegurar participação da comunidade em determinar prioridades ambientais e soluções em fóruns públicos e abertos.

Já o papel do NADB é do facilitar o financiamento para o desenvolvimento, execução e operação de projectos de infra-estrutura ambiental que foram certificados Pelo BECC. Para fazer isso, o NADB provê três serviços primários às comunidades de fronteira:

- ❖ Como conselheiro e estrategista financeiro, o NADB provê orientação básica para pequenas comunidades que podem necessitar assistência em planejamentos de infraestrutura de longo prazo;
- ❖ Como banco de investimento, o NADB busca estruturar o melhor pacote financeiro possível a seus clientes e busca sempre reduzir custos de projectos através de fundos privados e públicos;
- ❖ Como prestador, o NADB promove financiamento para custos de projectos não cobertos por outras fontes.

Observa-se que o NAFTA possui uma sede tripla, que coincidem com as três Cidades capitais dos seus EM's respectivamente Cidade do México (México), Ottawa (Canada) e Washington DC (EUA).

1.4.Problemas e controvérsias no NAFTA

1.4.1. Os Mecanismos de Solução de Controvérsias

Como extensão do Acordo de Livre Comércio entre o Canadá e os Estados Unidos, o Acordo do NAFTA apresenta muitos dispositivos semelhantes a este modelo anterior, assim como inspirou-se em procedimentos do GATT, aprimorados e adaptados a suas peculiaridades. Muitos são os trabalhos realizados onde descreve-se os mecanismos no âmbito do NAFTA, razão pela qual estes serão sucintamente abordados a seguir.

De acordo com Pereira (1996), o mecanismo de Solução de Controvérsias do Tratado do Nafta está estabelecido em 5 Capítulos do Acordo:

1. Capítulo VII: prevê medidas de solução de controvérsias nos sectores Agropecuário e Sanitário;
2. Capítulo XI, Subcapítulo B: estabelece mecanismo para solucionar disputas relacionadas aos investimentos, mais conhecido como “investor-to-state clauses”, que permite que os investidores estrangeiros processem os Estados-Membros;
3. Capítulo IV: prevê medidas de solução de controvérsia sobre serviços financeiros;
4. Capítulo XIX: estabelece mecanismos para solução de disputas sobre questões relacionadas à defesa comercial (Medidas Antidumping e quotas compensatórias);

5. Capítulo XX: prevê o mecanismo geral para resolver disputas entre os Estados Membros, e, é em todos os casos não enquadrados nas situações específicas acima elencadas.

1.4.1.1. Disputas entre o investidor estrangeiro e o Estado receptor

O Capítulo XI permite aos investidores estrangeiros invocar arbitragem internacional vinculativa contra um Estado-Membro que viole as regras sobre investimento do NAFTA. Embora outros países tenham tentado assegurar protecções similares no âmbito da Organização para Cooperação Económica e Desenvolvimento (OECD), através do MAI (*Multilateral Agreement on Investment*), actualmente o NAFTA é o único acordo internacional, entre mais de dois países, que prevê tais protecções. Os Estados Unidos firmaram diversos acordos bilaterais (*Bilateral Investment Treaties- BIT's*) em que tais regras sobre investimentos estão presentes.

No âmbito de outros regimes multilaterais de comércio, incluindo o GATT, empresas que sofram prejuízo em decorrência de acções de um governo estrangeiro não tem direito de acção privada contra Estado hospedeiro; a única solução, nestes casos, é persuadir seu Estado de origem a entrar com uma reclamação comercial em seu favor. Quando este mecanismo não está disponível, a única opção do investidor é entrar com uma acção no âmbito do sistema judicial do país hospedeiro, o método mais demorado e ineficaz, do ponto de vista dos investidores. Tem-se, pois, que o mecanismo previsto no Capítulo XI é uma enorme vantagem concedida aos investidores estrangeiros, em grande parte americanos.

Segundo Pereira (1996), três objectivos principais estruturam o Capítulo sobre investimentos:

- ❖ O estabelecimento de um ambiente seguro para os investidores, através da elaboração de regras claras sobre o tratamento aos investimentos estrangeiros;
- ❖ A remoção de barreiras aos investimentos;
- ❖ O estabelecimento de um eficiente sistema de solução de controvérsias para disputas entre o investidor e o Estado receptor.

É no sentido de atender aos dois primeiros objectivos que a Seção A do Capítulo justifica-se com o objectivo de tornar claro o tratamento destinado aos investidores estrangeiros e remover as barreiras aos investimentos, as regras desta Seção trazem quatro princípios fundamentais que tendem a inserir um ambiente de sustentabilidade e igualdade de

concorrência e de investimento. Especificamente são: O Princípio do Tratamento Nacional e o da Nação Mais Favorecida; princípio de proibição de exigência de desempenho; princípio de Livre transferência de benefícios e outros pagamentos internacionais associados com investimentos; e o princípio de compensações à expropriação.

Deve-se destacar que os Estados-Membros tem o dever e a obrigação de cumprir com estes princípios e os investidores privados tem o direito de recorrer juridicamente o seu cumprimento caso o julgue necessário.

1.4.1.1.1. Balanço de Casos Julgados

Até no ano de 2003, vinte e oito (28) casos no âmbito do Capítulo XI foram publicamente divulgados. Segundo Staff & Lewis (2003) *apud* Júnior (2018), enquanto a arbitragem é tida como forma de trazer previsibilidade às disputas internacionais, o histórico do Capítulo XI refuta esta afirmação: muito se sabe sobre alguns dos casos, enquanto nada ou quase nada se sabe sobre outros; três casos contra o México tiveram três resultados diferentes (o caso *Metalclad*, como veremos, foi decidido em favor do investidor; o caso Aziniano foi decidido em favor do México, e o caso da *Waste Management* não foi aceito); ainda, dois resultados foram submetidos à revisão por cortes canadenses.

Dos vinte e oito casos, quinze (54%) tiveram início após o ano 2000; dos quinze, dois foram retirados, um resultou em julgamento final e os outros doze estão ainda nos procedimentos iniciais.

Total de Reclamações notificadas até Janeiro de 2003

Reclamado	Reclamações Retiradas/ não Continuadas	Pendentes	Vitórias	Derrotas	Acordos	Total
Canada	4	2	0	2	1	9
México	1	7	1	2	0	11
EUA	0	6	2	0	0	8

Fonte: Staff and Lewis (2003). Tradução livre.

Este direito, concedido ao investidor, de directamente processar um Estado, é relativamente novo. Antes do estabelecimento de Convenções sobre arbitragens internacionais (a ICSID foi criada em 1965), o paradigma era a protecção do investidor sendo exercida pelo próprio Estado de origem do investidor, através de sua intermediação, diplomática ou não, com o Estado hospedeiro.

Considerações finais

O NAFTA é um bloco econômico formado por uma tríplice de países do norte e centro do continente americano que são os EUA, o Canadá e o México. Existe no Bloco o Chile como um país Membro Associado que participa com objectivos de aproximação de económica sectorial.

Em termos administrativos o NAFTA caracteriza-se por uma postura neoclássica e consiste necessariamente num acordo de mercado livre bem consolidado em termos jurídicos e económicos, apesar da grande assimetria entre o México e o resto do Bloco.

Essencialmente pode-se dizer que o NAFTA é uma evolução das relações Bilaterais entre os três Estados-Membros desde o fim da segunda Guerra Mundial. Sua política interna não impede as relações entre seus Estados-Membros com outras organizações económicas e políticas a nível do mundo, contudo deve-se dizer que a presença da China na OMC criou condições de perda de protagonismo económico do México nas relações económicas dentro do Bloco.

O NAFTA, além de ser um acordo de livre comércio de bens e serviços, também trata de questões ambientais, trabalhistas, de imigração, de investimentos, de propriedade intelectual, entre outras, que enriqueceram e alteraram a forma como os Estados Unidos, o Canadá e principalmente o México, por ser o único país em desenvolvimento do bloco, realizam comércio internacional. O acordo também foi um marco do desenvolvimento de negociações internacionais, criando um novo terreno para novos acordos que surgiriam, um facto dentre vários outros que provam a importância deste acordo no âmbito mundial.

A actual conjuntura sociopolítica e económica do NAFTA, encontra-se em crise existencial, em função da postura oposta ao acordo do NAFTA por parte do actual presidente dos EUA, *Donald Trump*, porque este considera este bloco como o pior acordo firmado pelos EUA em toda a sua história económica. Este é um posicionamento crítico que ganha força em função do modelo económico que norteia as acções do Bloco: o Modelo Neoclássico.

Referências

ABREU, Marcelo de P. **O Nafta e as relações económicas Brasil-EUA**. Trabalho apresentado no VI Fórum Nacional do Instituto Nacional de Altos Estudos, 1994;

AKYUZ, Y. **Impasses do desenvolvimento**. In Novos Estudos Cebrap, n. 72, jul. 2005;

GUIMARÃES, Edson P. & PEREIRA, Lia Valls. **O impacto do Nafta sobre as relações do Brasil com a América Setentrional: o caso dos produtos agrícolas.** Rio de Janeiro: Ipea, 1994;

JUNIOR, E. J. V. **Uma análise das relações económicas do Nafta: ênfase em commodities energéticas.** Trabalho apresentado ao Curso de Engenharia de Petróleo da Escola Politécnica, Universidade Federal do Rio de Janeiro, como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Engenheiro. 2018;

LEON, M. S. et al., **O acordo de Livre-comércio da América do norte (NAFTA) E seus possíveis efeitos sobre o brasil.** Rio de Janeiro: Ed. BNDES – 13º andar, 1995;

MELO, F. P. D. **O acordo de livre comércio da América do Norte – NAFTA – e sua importância para o comércio internacional mundial.** Trabalho apresentado na Amostra acadêmica da Universidade Metodista de Piracicaba, 30/09 a 02/10/2008;

MOREIRA, S. C. **O NAFTA e a vulnerabilidade externa da economia mexicana.** (Mestrado). Dissertação apresentada ao Instituto de Economia da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, 2004;

MORINI, C; SIMÕES, R. C. F. DAINEZ, V. I. **Manual de Comércio Exterior.** Campinas. Alínea, 2006;

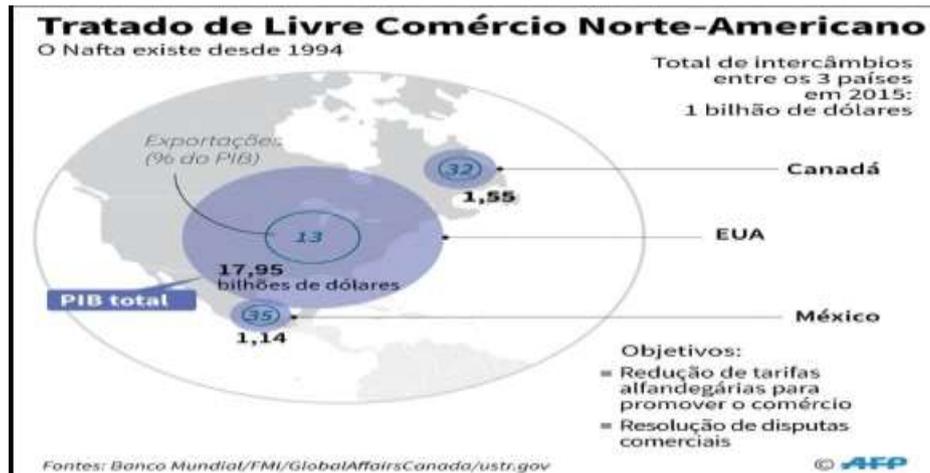
PEREIRA, L. C. B. **Crise económica e reforma do estado no Brasil: uma nova interpretação da América Latina.** Editora 34. São Paulo, 1996.

Anexos

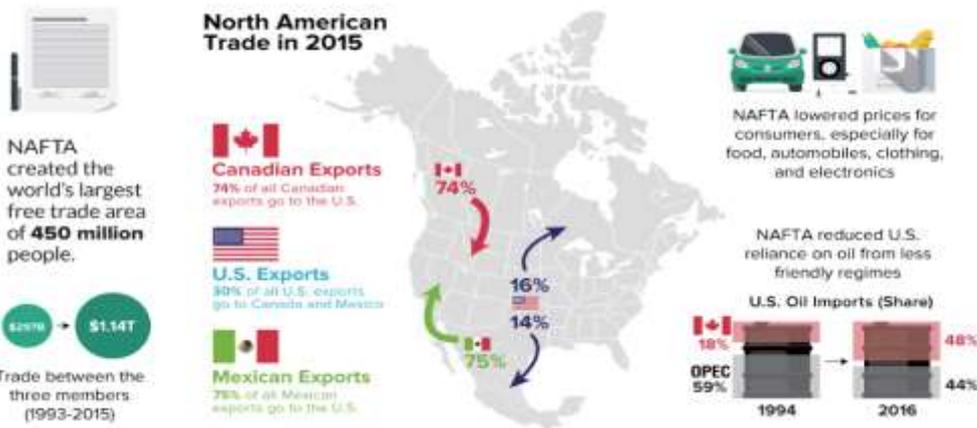
1. Mapa e Bandeiras dos Estados-Membros do NAFTA



2. Síntese sobre o Tratado de Livre Comércio Norte-Americano



3. Relações Económicas entre os EMs do NAFTA com os EUA em 2015



NB: As imagens que constam desse Anexo, foram obtidas a partir do Google, no Dia 09 de Outubro de 2018.