

2017 n.º 28

USO

d+i desenvolvendo
ideias

LLORENTE & CUENCA



***EUA E AMÉRICA LATINA:
as relações na era Trump***

DESENVOLVENDO IDEIAS

Desenvolvendo Ideias é o Departamento de Liderança por meio do Conhecimento da LLORENTE & CUENCA.

Porque estamos testemunhando um novo modelo macroeconômico e social. E a comunicação não fica atrás. Avança.

Desenvolvendo Ideias é uma combinação global de relacionamento e troca de conhecimentos que identifica, se concentra e transmite os novos paradigmas da comunicação a partir de uma posição independente.

Porque a realidade não é preta ou branca existe
Desenvolvendo Ideias na LLORENTE & CUENCA.

UNO

UNO é uma publicação da Desenvolvendo Ideias dirigida aos clientes, profissionais do setor, jornalistas e líderes de opinião, na qual os autores convidados da Espanha, Portugal e América Latina, juntamente com os Sócios e Diretores da LLORENTE & CUENCA, analisam temas relacionados com o mundo da comunicação.

Com o apoio de:



UNO

DIREÇÃO E COORDENAÇÃO:
Desenvolvendo Ideias na LLORENTE & CUENCA

CONCEITO GRÁFICO E DESIGN:
AR Difusión

ILUSTRAÇÕES:
Marisa Maestre

IMPRESSÃO:
Mattavelli Gráfica e Editora

Impressão no Brasil
São Paulo, junho 2017

Desenvolvendo Ideias não assume necessariamente compromisso com as opiniões expressas nos artigos dos colaboradores habituais e convidada.

WWW.DESENVOLVENDO-IDEIAS.COM
WWW.REVISTA-UNO.COM.BR





Todos os direitos reservados.
Fica proibida a reprodução total ou parcial
dos textos e das imagens contidas neste
livro sem a prévia autorização da
Desenvolvendo Ideias.

SUMÁRIO

2017 Nº 28

4

QUEM **SÃO**
OS **colaboradores**

8

EUA E AMÉRICA LATINA:
as relações na era Trump

11

A IMPOSSÍVEL **POLÍTICA**
DOS **muros**

14

NÃO HÁ **TERRENO NEUTRO:**
PREPARAÇÃO DO “ATIVISMO ONIPRESENTE”
NA **Era Trump**

17

EUA E MÉXICO, UM COMÉRCIO
ATRAVÉS DA **fronteira**

19

A **AMÉRICA LATINA** DEVE SE
SE ATREVER A **mudar**

22

A **ALIANÇA DO PACÍFICO**
E A **União Europeia**

25

USTO•1
ENTREVISTA AO ENRIQUE KRAUZE
COM JOSÉ ANTONIO ZARZALEJOS

29

TRUMP
UMA **duvidosa** PROSPERIDADE?

31

NÃO HÁ **TRUMP**
QUE NÃO **venha** PARA O **bem?**

33

AS RELAÇÕES ENTRE OS **ESTADOS UNIDOS**
E A REPÚBLICA DOMINICANA NA ERA **Trump**

36

TRUMP ESCOLHE SEUS **INIMIGOS:**
O CASO DO **México**

39

A **AMÉRICA CENTRAL**
E OS **ESTADOS UNIDOS:**
NEM **pessimismo**, NEM **otimismo**

42

TRÊS **AVALIAÇÕES**
DIFERENTES SOBRE **Trump**

45

TRUMP, AS **ALTERAÇÕES CLIMÁTICAS**
E A **América Latina**

47

POLÍTICA EXTERNA DE **TRUMP**
PARA A AMÉRICA LATINA:
ALÉM DOS **negócios habituais**

57

PRÊMIOS
conquistados PELA **UNO**

58

LLORENTE & CUENCA



José Antonio Zarzalejos

É jornalista, Ex-Diretor do ABC e *El Correo*. Graduado em Direito e Jornalismo pela Universidade de Deusto, de Bilbao. Foi diretor do *El Correo* de Bilbao, Secretário-Geral do Grupo Vocento e Diretor do jornal ABC, na Espanha. Na LLORENTE & CUENCA, exerce o cargo de Assessor Externo Permanente, tendo sido diretor-geral da companhia na Espanha. Recebeu vários prêmios jornalísticos, incluindo o Prêmio Mariano de Cavia; o Prêmio da Federação das Associações de Imprensa da Espanha; além do Javier Godó de Jornalismo e o Luca de Tena. [Espanha]



Shawn Prince

É Associado da Abernathy MacGregor. Prince presta consultoria na área de relações públicas, relações com investidores e auxilia em transações e em situações de crises de comunicação para clientes de diferentes áreas na indústria. Possui extensa experiência em comunicação, com uma ampla gama de importantes cargos, incluindo funcionários, acionistas, clientes e a mídia. Antes de se juntar à Abernathy MacGregor, Shawn trabalhou no The Foote Group, uma empresa de comunicação corporativa com sede na China, onde trabalhou como associado para pesquisa. Mudou-se para Nova York depois de três anos na China, período durante o qual também trabalhou para o Google, em Xangai, e na Universidade Sun Yat-Sen. Shawn possui uma licenciatura em Gestão e Negócios pela Skidmore College e fala chinês padrão (Mandarin). [EUA]



Jeremy Jacobs

É Diretor-Geral da Abernathy MacGregor. Jacobs aconselha empresas em suas relações financeiras, públicas e com investidores, com foco especial em situações de alto risco, como fusões e aquisições, ativação de acionistas e crise corporativa. Anteriormente, trabalhou no *Fleishman Hillardand*, ao lado de Joele Frank, Wilkinson Brimmer Katcher. Antes de iniciar sua carreira na área de comunicação, Jacobs ensinou literatura inglesa e escreveu na Universidade de Pittsburgh, onde concluiu o doutorado em literatura inglesa. É autor de artigos que foram publicados em veículos como *Directors &Boards*, *Bank Board Let Directors &Boards*, *Bank Board Letter* e *International Mergers*. [EUA]



Miguel H. Elizalde

É Presidente-Executivo da Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus, Caminhões e Tratores, A.C. (ANPACT). Engenheiro Industrial e de Sistemas formado pelo Instituto Tecnológico e de Estudos Superiores de Monterrey (ITESM) e Mestre em Administração Pública pela Universidade de Syracuse, Nova York. Atuou no setor privado como pesquisador, professor e consultor, enquanto no campo de Administração Pública assumiu posições tanto no nível estadual quanto federal. Atualmente está à frente da Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus, Caminhões e Tratores, A.C. (ANPACT), ocupando os cargos de presidente-executivo, membro do Conselho da Confederação de Câmaras Industriais dos Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN) e presidente da Comissão de Transportes da mesma organização. [México]

QUEM SÃO

OS *colaboradores*

Rebeca Grynspan



É **Secretária-Geral Ibero-americana**. Foi secretária-geral adjunta da Organização das Nações Unidas (ONU) e administradora associada do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD). Entre 2006 e 2010, ocupou o cargo de diretora regional para a América Latina e o Caribe do PNUD. Grynspan foi delegada na Comissão das Nações Unidas para a Reconstrução do Haiti. Exerceu a vice-presidência da Costa Rica (1994- 1998) e, antes disso, foi Ministra da Habitação, Ministra Coordenadora de Assuntos Econômicos e Sociais e Vice-Ministra das Finanças. Em 2014 e 2015 foi eleita uma das 50 intelectuais mais influentes da América Latina. Grynspan integra o Patronato do Instituto Complutense de Estudos Internacionais (ICEI), da Universidade Complutense de Madri, e é Doutora *Honoris Causa* pela Universidade de Extremadura, por sua trajetória profissional. [Costa Rica]

Ximena Zavala



É **Conselheira da LLORENTE & CUENCA na América Latina**. É licenciada em Direito pela Pontifícia Universidade Católica do Peru e Mestre em Administração de Empresas pela Universidade de Piura. Ximena ocupou o cargo de gerente de assuntos corporativos na *Andino Investment*. Neste cargo, Ximena foi responsável pelas relações institucionais, comunicação e responsabilidade social do conglomerado. Anteriormente, atuou como gerente-geral da Confederação Nacional das Instituições Empresariais Privadas (CONFIEP) durante cinco anos e, antes disso, como diretora de Promoção de Investimento Privado na *Proinversión*. Também foi assessora do Ministro da Economia e Finanças do Peru e gerente jurídica do Conselho Fiscal para o Investimento em Infraestrutura de Transportes (OSITRAN) e do Conselho Superior de Contratações e Aquisições do Estado (CONSUCODE). [Peru]

Juan Carlos Ureta



É **Presidente da Banco Renta 4**, primeiro banco espanhol especializado em gestão patrimonial e mercados de capitais negociados em ações na Bolsa da Espanha. Foi presidente do Instituto Espanhol de Analistas Financeiros e da Fundação de Estudos Financeiros entre 2010 e 2016. Atuou como advogado do Estado, excedente, em 1980 e prestou serviços ao Ministério da Economia e Fazenda de 1980 até 1984. É diplomado na especialidade jurídico-econômica pela Universidade de Deusto (Bilbao), com prêmio extraordinário por sua carreira, e vencedor do primeiro Prêmio Nacional de Conclusão de Estudos Universitários (1978). [Espanha]

Cecilia Soto



É **Deputada Federal pelo Partido da Revolução Democrática**. É deputada federal pelo Partido da Revolução Democrática e presidente da Comissão da Cidade do México. É graduada em Física pela Universidade Nacional Autônoma do México e fundadora do partido Frente Democrática Nacional (1987) e também da campanha de *Cuauhtémoc Cárdenas*, de 1988. Foi membro do parlamento local em Sonora (1988-1991), deputada federal na 15ª Legislatura (1991-1994) e candidata à presidência da República pelo Partido Trabalhista, em 1994. Soto foi embaixadora do México no Brasil (2001-2006) e coordenadora do programa de educação da Fundação Carlos Slim (2008-2014). [México]

William Malamud



É **Vice-Presidente executivo da Câmara Americana de Comércio da República Dominicana**, uma associação comercial do setor privado que representa 2 mil empresas na República Dominicana. A *AmchamDR* conecta investidores, empresas membros ao *trade* e às oportunidades de investimento, defendendo políticas públicas favoráveis ao comércio, investimento, direitos de propriedade e estado de direito. É licenciado em Estudos Internacionais e Ciências Políticas pelo *Dickinson College* e tem um MBA Internacional pela *Thunderbird School of International Management*. [EUA]

Manuel López Linares



É **Doutor em Economia e Relações Internacionais e autor do livro *Pax Americana***. É graduado em Economia e Negócios pela Universidade de Georgetown. Realizou um *Stage* na delegação da Comissão Europeia em Washington, na área de Energia e Meio Ambiente, que concluiu durante a representação da Comissão, em Bruxelas, na área da Política Monetária. Manuel trabalhou na banca de investimento e análise do setor de energia, em Madri. Atualmente, dirige uma *holding* de investimentos e escreve sobre política e economia internacional no jornal *Expansión*. Paralelamente a seu trabalho profissional, graduou-se em Ciência Política e concluiu um doutorado em Economia e Relações Internacionais. Manuel é autor do livro *Pax Americana*. [Espanha]

Pablo Duncan-Linch



É **Sócio-Diretor da CLC Comunicação, afiliada da LLORENTE & CUENCA na América Central**. Duncan-Linch tem mestrado em Ciência Política pela Universidade da Costa Rica e outro mestrado em Economia e Direito pela Universidade de *Castilla la Mancha*. É aluno do Mestrado em Comunicação Corporativa e Empresarial na Universidade da Califórnia, Irvine. É especialista em assuntos públicos e regulatórios, imagem pública, *stakeholder management*, avaliação de riscos, temas legislativos e em abordagem de crise em reputação corporativa. Duncan trabalhou como consultor na Organização de Consultores Políticos da América Latina, tendo sido diretor e fiscal da Câmara de Exportadores da Costa Rica e membro da Comissão Internacional da Câmara de Indústrias.. [Costa Rica]

Rosendo María Fraga



É **Diretor do Centro de Estudos Nova Maioria**, é advogado graduado pela Universidade Católica Argentina. Também atua como analista político, jornalista e historiador. É membro da Academia Argentina de História, da Academia Nacional de Ciências Morais e Políticas, do Conselho Argentino de Relações Internacionais (CARI), do Instituto de História Militar da Argentina. Ganhou o Prêmio Konex em Comunicação Jornalística (1997) e o Prêmio de Santa Clara de Assis (2005). Publicou 43 livros sobre temas históricos, políticos, militares e regionais. Foi condecorado pelos governos do Brasil, Chile, Espanha e Itália. É diretor do Centro de Estudos Nova Maioria e do site www.nuevamayoria.com [Argentina]

Gonzalo Ortiz



É **Diretor da revista Gestión**. Sociólogo, jornalista, historiador, tradutor, escritor e professor universitário. É autor de quatorze livros, coautor de outros 25, editor de oito e tradutor de três publicações. Gonzalo é membro da Academia Equatoriana da Língua e da Academia Nacional de História. Foi vice-prefeito de Quito (2009) e também vereador (2003-2009). Atuou como secretário-geral da Presidência durante o governo de Rodrigo Borja (1990-1992) e, anteriormente, foi secretário de Comunicação Social (1988-1989). Gonzalo foi professor universitário durante mais de trinta anos. Ocupou diferentes cargos em seus cinquenta anos de prática jornalística, de repórter a diretor em vários meios de comunicação equatorianos de imprensa escrita e TV. Gonzalo foi diretor para a América Latina da agência IPS. [Ecuador]

Erich de la Fuente



É **Sócio e CEO da LLORENTE & CUENCA Estados Unidos**. Tem mestrado em estudos latino-americanos pela Escola Diplomática da Universidade de Georgetown, é graduado em relações internacionais pela Universidade Internacional da Flórida e está fazendo seu doutorado em filosofia pelo programa da Universidade das Nações Unidas-Universidade de Maastricht. Erich fala espanhol, inglês, português, italiano e russo. Em 2001, fundou a EDF Communications. É especializado em concepção e implementação de estratégias de comunicação corporativa, relações públicas, comunicação interna e crise, sendo analista político e arquiteto de iniciativas internacionais de anticorrupção e da boa governança. [EUA]

EUA E AMÉRICA LATINA:
as relações na era Trump





José Antonio Llorente

Sócio Fundador e Presidente da LLORENTE & CUENCA-Spain / U.S.A.

Desde que, em 1823, o presidente James Monroe declarou, diante do Congresso, que os continentes americanos estavam fora do âmbito colonizador dos poderes europeus, até que Barack Obama anunciasse o fim da intervenção de seu país nos assuntos da América Latina, na Cúpula das Américas de 2015, a relação do continente com os sucessivos presidentes dos EUA passou por diferentes fases que têm sido fundamentais para o desenvolvimento político, econômico e social da região.

A incerteza provocada pela vitória de Donald Trump ao ser proclamado presidente dos Estados Unidos pôde ser percebida em todo o mundo, mas em nenhum lugar se temeu mais os efeitos do terremoto político causados pela chegada de Trump ao poder como na América Latina. A falta de solidez da administração Trump em sua agenda de política externa gera, em grande parte do globo, expectativa sobre os seus próximos passos. As demais potências aguardam as decisões estratégicas do inquilino da Casa Branca para aproveitar novas oportunidades ou brechas de poder onde os Estados Unidos, em algum momento, levaram vantagem.

Na Europa, as aspirações nacionalistas do Reino Unido enfraquecem a fortaleza exterior da União e convertem o país britânico em um ator com capacidade de negociação própria, livre das imposições dos Estados-Membros. Espanha e Portugal, por sua vez, assumem uma nova importância como aliados estratégicos da América Latina e como intermediários, tanto pela sua geolocalização quanto pela sua relação histórica e seus laços culturais.

“É importante observar que 2017 e 2018 serão anos determinantes para a América Latina, com eleições gerais acontecendo em vários países

Cabe destacar que este ano de 2017 e o próximo serão determinantes para a América Latina, uma vez que grande parte de seus governos enfrentam a realização das eleições gerais. Chile, Honduras, Costa Rica, Paraguai, Colômbia, México, Brasil e Venezuela elegerão seus chefes de Estado. A paralisia das reformas estruturais que tem afetado a região se dá, como é o exemplo do Brasil e do Chile, pela chegada, em breve, das eleições; em outras situações, não há simplesmente nenhuma intenção de fazer reformas porque não se acreditam nelas, como acontece na Venezuela; e, por último, há situações nas quais os governos enfraquecidos, como é o caso da Guatemala, não tem nenhuma opção de potencializar a produtividade e a competitividade. Como opina um dos nossos protagonistas nas páginas a seguir, é possível que os países da América Latina não tenham Trump entre as suas prioridades, imersos como estão em seus próprios processos internos.

Os EUA recuperarão seu espírito fundacional de liderança na ordem mundial? O surgimento de um populista no governo estadunidense influenciará nas eleições europeias e no resto do mundo? Como a administração Trump mudará o equilíbrio de forças na América Latina? As precariedades sociais dos países latino-americanos acabarão graças à ameaça de não continuidade do NAFTA? A América Latina encontrará alternativas para impulsionar seu crescimento, transformar sua estrutura produtiva, etc., sem deixar de lado os desafios sociais? Quem pagará o preço da nova política em torno do “make America great again”? A nova situação trará o despertar de uma sociedade passiva? Estes são alguns dos fascinantes questionamentos que exploramos nesta edição da UNO.



A IMPOSSÍVEL **POLÍTICA** DOS **muros**



José Antonio Zarzalejos

Jornalista, ex-Diretor do ABC e El Correo / Espanha

Em 23 de janeiro deste ano, logo após tomar posse do cargo, o presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, assinou uma ordem executiva determinando a imediata saída de seu país do Acordo Transpacífico de Cooperação Econômica (TPP) e a renegociação do acordo que os EUA mantinha com o Canadá e o México, conhecido como NAFTA (em sua sigla em inglês), cuja vigência iniciou em 1994. No primeiro caso, o novo mandatário republicano abortou, em seus primeiros passos, um acordo alcançado pelo seu antecessor, Barack Obama, com onze países (Japão, Austrália, Canadá, Malásia, México, Peru, Vietnã, Brunei, Chile, Nova Zelândia e Singapura). A importância da decisão do presidente americano foi enorme. O TPP abarcava um mercado de 800 milhões de pessoas e cerca de 40% da economia mundial. O motivo da imediata ordem executiva – uma determinação já anunciada em sua campanha eleitoral –, explicou Trump, com frases severas: “Devemos proteger nossas fronteiras dos estragos de outros países que fabricam nossos produtos, roubam nossas empresas e destroem nossos postos de trabalho”.

Algo semelhante, ainda que mais sutil, justificou o início da renegociação do NAFTA que, no entanto, vai ter sorte muito diferente ao Acordo

“China, um colosso que foi reposicionado no tabuleiro internacional, fazendo com que seu ‘autoritarismo capitalista’ a convertesse em líder do livre comércio, o que representa um giro sarcástico da coerência ideológica mundial

Transpacífico de Cooperação Econômica. De fato, justo quando, em abril passado, Trump comemorava seus primeiros cem dias na Casa Branca (com o indicador de popularidade mais baixo das últimas décadas para um presidente recém-empossado), e depois de ter qualificado o acordo comercial com o Canadá e o México como “o pior da história”, o republicano retificava: “Eu ia retirar nosso país do Tratado, mas o presidente

mexicano e o primeiro-ministro canadense me ligaram e concordei em negociar”. A correção de Trump, inspirada por seus assessores econômicos, mais realistas, tinha a ver com a queda livre do peso mexicano e do dólar canadense, sem nenhum benefício para o norte-americano. Canadá e México são o segundo e terceiro maior parceiro comercial dos EUA e a turbulência econômica da ruptura do NAFTA estava sendo formidável.

Da mesma maneira, a construção do muro ao longo da fronteira México-Estados Unidos está atrasada, apesar das fortes afirmações em contrário da Casa Branca. As autoridades mexicanas estão impondo uma dura resistência a Trump, que não encontra uma fórmula para que o país vizinho cofinancie a barreira física entre os dois países, inicialmente articulada mediante um imposto

sobre as remessas enviadas pelos mexicanos nos Estados Unidos. No entanto, o presidente Peña Nieto tomou conhecimento e ajustou, com rigor, a vigilância fronteiriça para evitar fluxos migratórios massivos em direção ao norte, que irritavam profundamente a administração americana. Mas a sociedade mexicana está impondo uma séria resistência às políticas de Trump. Em relação a isto, é muito ilustrativa a análise de Pamela K. Starr, diretora da US-México Network, que alertou que “o México tem uma importância para os Estados Unidos que, exceto o Canadá, nenhum outro país tem. É indispensável na gestão de direitos das águas que compartilham e nas políticas ambientais, é relevante para os mercados de energia e imprescindível para a geração de milhões de empregos para os americanos. Mas, acima de tudo, o México é importante para os Estados Unidos por questões de segurança nacional: é um aliado essencial contra ameaças externas aos EUA, que podem chegar pela fronteira sul”. E Starr prossegue em seu diagnóstico afirmando que há “três fatores a favor do México: sua geografia, sua democracia multipartidária e seu sentimento nacional”. Todos estes pontos muito bem-sucedidos, porque se Trump pensava em intimidar aos mexicanos, está recebendo uma resposta discreta, mas muito eficiente.

As correções das políticas protecionistas do novo presidente dos Estados Unidos são simultâneas às alterações nos planos da política internacional que havia traçado: interveio-se militarmente na Síria, contrariando o amigo de outrora, Vladimir Putin, as relações com a Coreia Norte se tornaram tensas e as dissidências com a China, um colosso que foi reposicionado no tabuleiro internacional, fazendo com que seu “autoritarismo capitalista” a convertesse em líder do livre comércio, o que representa um giro sarcástico da coerência ideológica mundial. Como explicou Jacques Rogozinski, um respeitado analista mexicano do jornal *El Financiero*, os tratados de livre comércio, em geral, necessitam de algumas correções porque, certamente, procuram efeitos indesejáveis, mas daí ao seu cancelamento

“O maior problema causado pelas políticas isolacionistas e protecionistas no âmbito econômico e comercial é que elas são consequência de um populismo reativo aos excessos da globalização

existe um longo caminho. O economista mexicano observa que os chamados “perdedores da globalização” causaram estragos, eleitoralmente falando, tanto nos Estados Unidos quanto no Reino Unido, incentivando propósitos “nacionalistas e isolacionistas”. Rogozinski lista até vinte acordos de livre comércio que os Estados Unidos têm assinado e que explicariam, ao menos em parte, os efeitos indesejados destes acordos na primeira economia do mundo.

De acordo com o economista, “um estudo do *Massachusetts Institute of Technology* e outro do *Economic Policy Institute* detectam que, desde que a China foi aceita na Organização Mundial do Comércio, cerca de 2,4 milhões de empregos foram eliminados nos Estados Unidos e o déficit comercial com a China cresceu de US\$ 80 bilhões para quase US\$ 370 bilhões”. Também dá um exemplo: “em 2011, o déficit comercial dos Estados Unidos era de US\$ 13 bilhões, mas no ano seguinte, o governo assinou com a Coreia do Sul um acordo de livre comércio que, para 2015, aumentou a diferença para US\$ 28 bilhões.” E quando se trata do NAFTA, os números são igualmente expressivos: “os Estados Unidos passaram de um excedente de US\$ 1,3 bilhões para um déficit de mais de US\$ 58 bilhões em 2015...”. Em vez disso, continua o analista mexicano, as empresas globais e desconcentradas obtiveram lucros recordes, beneficiando a seus acionistas e aos habitantes onde geralmente estabelecem suas contas corporativas.

O maior problema causado pelas políticas isolacionistas e protecionistas no âmbito econômico

e comercial é que elas são consequência de um populismo reativo aos excessos da globalização, que criou uma espécie de proletariado nas sociedades desenvolvidas, como efeito da desconcentração industrial; a perigosa competitividade dos países desregulamentados e marcados pela exploração do trabalho; e aqueles que lidam com um abusivo *dumping* fiscal. Ao contrário do populismo europeu – especificamente o francês e o nórdico –, que se alimenta muito mais das percepções xenófobas e do protecionismo da identidade cultural, o que se manifestou nos Estados Unidos incorpora muitas outras variáveis de caráter econômico-social. O *slogan* de Trump – “América Primeiro” – introduz na consciência coletiva dos americanos a ideia de que a hegemonia imperial de seu país os empobreceu. Não é um discurso novo nos EUA: seu isolacionismo tem sido uma constante na história dos últimos dois séculos e foi formulada para a politologia na assim chamada Doutrina Monroe, sob o lema “América para os americanos”. Não estamos diante de um comportamento coletivo absolutamente inédito da sociedade branca, anglo-saxã e protestante (WASP) norte-americana. Sim, é a sua radicalidade e, especialmente, a análise confusa do populismo de Trump, que não levou em conta as profundas e irreversíveis mudanças que a globalização provocou e aos quais devemos introduzir verificações e correções, mas não as combater como fenômenos intrinsecamente perversos.

As políticas de muros físicos – seja com o México ou, em outro extremo, entre a Palestina e Israel – ou comerciais, não funcionam. Não apenas deterioram a convivência, mas também corroem as economias daqueles que protagonizam e adoecem. Os Estados Unidos e o Reino Unido da Grã-Bretanha – o “trumpismo” e o *Brexit* – adotaram decisões coletivas a reboque de discursos eleitorais carregados de emoção e visceralidade. Quando seus mentores chegam ao poder, a realidade desmente seus pressupostos teóricos. Parece impor uma correção do protecionismo: Trump não consegue articular suas medidas radicais em



praticamente nenhum aspecto e a economia do país começa a apresentar sérias disfunções. Theresa May teve que convocar eleições para abordar a saída do Reino Unido da União Europeia, enquanto observa como os dados macroeconômicos britânicos se deterioram. Seguramente, o livre comércio deve impor condições homogêneas de competitividade, regulações comuns e que proíbam abusos, mas o populismo isolacionista não pode ir contra o sinal dos tempos.

“*Parece impor uma correção do protecionismo: Trump não consegue articular suas medidas radicais em praticamente nenhum aspecto e a economia do país começa a apresentar sérias disfunções. Theresa May teve que convocar eleições para abordar a saída do Reino Unido da União Europeia, enquanto observa como os dados macroeconômicos britânicos se deterioram*”

NÃO HÁ **TERRENO NEUTRO**: PREPARAÇÃO DO “ATIVISMO ONIPRESENTE” NA **Era Trump**



Shawn Prince
Associado da Abernathy MacGregor / EUA

Jeremy Jacobs
Diretor-Geral da Abernathy MacGregor / EUA

Desde a eleição do presidente Donald Trump, as empresas que operam nos EUA e por toda a América tiveram que redefinir as suas estratégias de comunicação e posicionamento corporativo, baseado no estilo de comunicação tão imprevisível do presidente e, de modo concreto, em seu insaciável uso do *Twitter* para centrar a atenção pública nas pessoas e empresas. Trump pode ter um grande impacto sobre o preço das ações, sobre a reputação e a capacidade comercial da empresa a qual se dirige. Suas palavras também podem afetar a moeda estrangeira, conforme tem-se demonstrado na volatilidade do peso mexicano desde a posse de Trump.

Até mesmo a atenção positiva do presidente pode ter consequências inesperadas: um “obrigado” tuitado por Trump a L. L. Bean, por exemplo, fez com que alguns clientes boicotassem a marca. Do mesmo modo, as empresas que operam nos dois lados da fronteira do México e dos EUA têm que se esforçar para que os funcionários ou clientes que se opõem às políticas do presidente e que vivem em ambos os países não as associem com as opiniões do presidente sobre o NAFTA ou à segurança das fronteiras.

“*Entramos em uma nova era de ativismo corporativo, em que os ativistas com as empresas em sua mira podem estar na Casa Branca, ou podem ser clientes ou funcionários empoderados pelas mídias sociais*”

Não obstante, a muitas empresas resulta impossível ou contraproducente evitar envolverem-se nas ações da administração. Alguns líderes de empresas denunciaram publicamente a proibição migratória no início deste ano, enquanto outros se vem atraídos, inevitavelmente, às polêmicas. Por exemplo: apesar de não se posicionar imediatamente, alguns clientes perceberam que

a gigante dos transportes Uber queria furar a greve de táxi que estava ocorrendo em protesto no aeroporto JFK, em Nova York. Ainda que, desde então, ainda que a empresa tenha declarado que não apoiava a ordem executiva de Trump, não conseguiu evitar que a *hashtag* #deleteuber (excluir Uber) se convertesse em *trending topic* e que o CEO da Uber, Travis Kalanick, se visse forçado a demitir-se do comitê assessor do presidente Trump.

Entramos em uma nova era de ativismo empresarial, na qual os ativistas que lutam contras as empresas podem viver na Casa Branca ou serem clientes ou funcionários, todos eles empoderados pelas redes sociais. Neste contexto altamente inflamável, manter-se à margem pode ser interpretado como um posicionamento, o que significa que as empresas não podem evitar estar no centro das atenções ou esperar passar por cima delas rapidamente.

KYA - CONHEÇA O SEU PÚBLICO

Nestes novos tempos de “ativismo onipresente”, as empresas devem identificar as suas vulnerabilidades em relação ao ativismo da era Trump: os tweets, comentários e ordens executivas que podem afetá-los e suas relações com os atores-chaves. Este processo começa com a avaliação da estrutura das próprias bases de clientes e funcionários da empresa. Quem são essas pessoas? Onde vivem? Que temas os ativam? Como se comunicam?

De novo, é possível usar a Uber como exemplo: é provável que seus usuários sejam mais jovens e urbanos e, portanto, mais propensos a discordar das políticas do presidente e a ser mais ativos nas redes sociais. E o que é mais importante, sua relação com a empresa ocorre unicamente por meio de um aplicativo do *smartphone*, que pode ser excluído pressionando um único botão. Da mesma forma, os condutores da Uber, alguns deles imigrantes, são trabalhadores em tempo parcial, que podem facilmente ir para a concorrência com, relativamente, poucas consequências.

Por outro lado, o Airbnb prometeu dar alojamento gratuito a refugiados e iniciou uma campanha para aceitação [*#weaccept*]. Esta é a mesma empresa que, no ano passado, protagonizou um artigo no *New York Times* intitulado “O Airbnb facilitou o racismo?” Está claro que o Airbnb viu uma oportunidade de reajustar como a clientela móvel, diversa e tecnológica, a enxergava, mesmo às custas de perder aqueles que apoiaram a proibição de imigração.

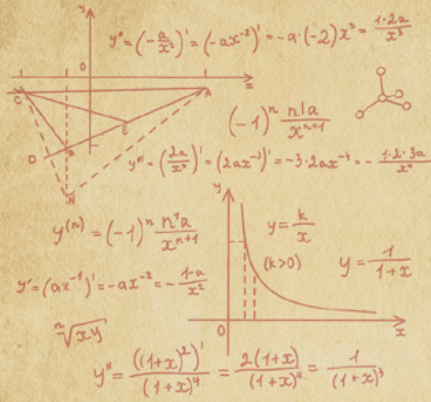
“O objetivo deve ser identificar as questões às quais os clientes ou funcionários podem reagir de maneira negativa e as medidas que eles podem tomar para mostrar seu descontentamento

PLANO PARA O IMPROVÁVEL

Na nova era Trump do “ativismo onipresente”, as empresas têm, continuamente, que considerar cenários e fazer simulações de tabuleiros para abarcar um amplo leque de desafios, incluindo aqueles que podem parecer mais improváveis. Em cada caso possível, o objetivo deveria ser o de identificar temas aos quais clientes ou empregados poderiam reagir de maneira negativa e poderiam provocar que expressassem seu descontentamento.

Para planejar, desenvolver e manter estes cenários é necessário realizar pesquisas, reunir uma equipe de consultores externos com as ideias adequadas, ser ativos nos meios de comunicação tradicionais e potenciais e realizar processos de escuta para identificar temas potencialmente relevantes e o parecer público com relação aos mesmos. Dito planejamento deveria incluir, além disso, não apenas a consideração de como os atores poderiam reagir, mas os canais que as companhias deveriam usar para alcançá-los. Além disso, as empresas deveriam armar-se com fatos sobre sua presença nos EUA, ou seja, quantas pessoas empregam, quantos clientes têm e quais causas filantrópicas apoiam no país.

Como não há terreno neutro hoje em dia, todas as empresas têm de estar preparadas para a ação, inclusive se pretendem permanecer em silêncio e se acreditam que nunca participarão de qualquer controvérsia pública na era Trump. Como diria certa pessoa em Washington D.C., não estar preparado seria lamentável.



EUA E MÉXICO, UM COMÉRCIO ATRAVÉS DA *fronteira*



Miguel Elizalde

Presidente-Executivo da Associação Nacional dos Fabricantes de Ônibus, Caminhões e Tratores, A.C. (ANPACT) / México

Quando pensamos na indústria automobilística mexicana, imaginamos uma linha de produção onde os automóveis são fabricados. No entanto, poucas vezes consideramos que a indústria engloba mais que carros e também inclui caminhões de carga, ônibus de passageiros e, claro, toda a cadeia de abastecimento que alimenta a indústria.

A maioria das pessoas sabe – ou tem alguma noção – que o México é um grande produtor de automóveis em nível mundial. No entanto, poucos sabem que, em 2016, o México foi classificado como o sexto maior produtor de veículos pesados e exportador número um de caminhões de carga no mundo.

Dos 3,8 milhões de veículos pesados produzidos em 2016, a China produziu 50,5%; o Japão, 13,4%; a Índia, 9%; a Alemanha, 8,2%, os EUA, 7%; o México, 3,9%; a Coreia do Sul, 2,5%; o Brasil, 2,1%; a Indonésia, 1,8%; e a Rússia, 1,6%. Como região, a Ásia ampliou sua presença, passando de 75,5% para 78,9%, enquanto a América do Norte diminuiu a sua cota de 13,9% para 10,9%. Estes números demonstram que a coordenação no continente asiático permitiu-lhes avançar, mas também que, como indústria automotora de veículos pesados, devemos potencializar a região da América do Norte em comparação a outras regiões do mundo.

“*Como indústria automobilística de veículos pesados, temos de reforçar a região da América do Norte frente a outras regiões do mundo*”

A produção de veículos de carga é um exemplo consumado da alta integração comercial existente entre os dois países. Os caminhões mais vendidos do mundo são produzidos no México e são movidos por motores fabricados nos Estados Unidos. No México, não se fa-

bricam motores para automóveis de carga e, como o motor, existem muitas peças de automóveis que, em sua elaboração, cruzam várias vezes a fronteira e terminam como o produto final nos EUA, sendo grande parte do conteúdo desse mesmo país. Os tão mencionados déficits comerciais devem ser analisados de maneira profunda, à luz de exemplos como estes, citados anteriormente.

Atualmente, o Tratado Norte-Americano de Livre Comércio (NAFTA) para veículos pesados considera um mínimo de 60% do conteúdo regional, sendo uma das porcentagens mais elevadas de toda a indústria. Tem sido dito que o México não permitiria a implementação de tarifas ou cotas, por isso, o mais provável é que grande parte da discussão se concentre no conteúdo regional, pelo menos na fabricação de produtos manufaturados.

Neste sentido, parece importante destacar dois pontos retirados dos cinco princípios e objetivos sob os quais poderiam se buscar a negociação do NAFTA, anunciada pelo presidente Peña Nieto há algumas semanas:

1. "Preservar o livre comércio, os produtos isentos de qualquer tarifa e cotas e fortalecer as cadeias de produtividade e fornecimento norte-americanas".
2. "Trabalhar por uma fronteira que nos una e não uma que nos divida... investir mais em infraestruturas fronteiriças e reduzir os tempos de espera dos cruzamentos".

Dentro deste último tema, em particular, agilizar os cruzamentos têm um efeito *win-win* para os dois países, uma vez que este potencializaria, consideravelmente, a produtividade para a indústria; e se concentraria em uma parte importante do NAFTA, como são os serviços, especialmente os de transporte transfronteiriço, os quais não têm sido desenvolvidos desde a integração, iniciada há 25 anos.

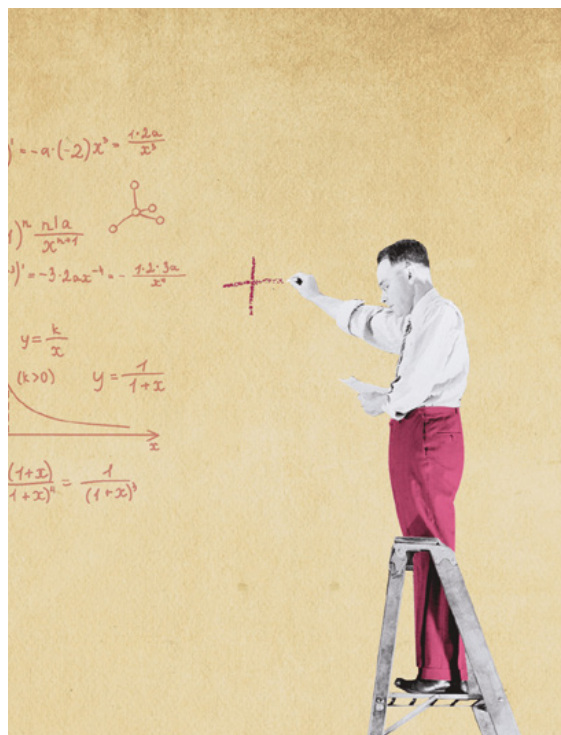
No caso das negociações serem infrutíferas e o México ou os EUA denunciarem ou se retirarem do NAFTA, entrariam em vigor as tarifas registradas pelos Estados Unidos na Organização Mundial do Comércio, sendo 4% para veículos de carga, 25% para caminhões unitários e 2,5% para ônibus. Outras possibilidades, como o *Border Tax Adjustment* (BAT), a cada dia perde mais força.

Desde que a renegociação do NAFTA foi anunciada, as especulações sobre seu futuro têm variado a cada dia, especialmente ao ouvir os pronunciamentos das autoridades norte-americanas que, gradativamente, têm moderado seu discurso, muito provavelmente graças ao fato de estarem compreendendo melhor a integração que temos como região, que embora não seja perfeita, sim, é benéfica para as duas nações.

A negociação levará mais de um ano e o ponto de partida será a notificação do Executivo ao Congresso dos Estados Unidos, o que seguramente já se conhecerá quando estas linhas forem publicadas.

“O aumento da integração comercial dos três países da América do Norte só pode nos tornar mais competitivos e fortalecer nossas economias

Durante 25 anos temos atuado sob este regime e o novo NAFTA definirá o futuro do comércio exterior na região. A maior integração comercial dos três países que conformam a América do Norte só pode fazer-nos mais competitivos e tornar as nossas economias mais fortes. Uma negociação que vá além das conjunturas eleitorais esperadas pelos Estados Unidos e pelo México devem ser a prioridade de todos os envolvidos.



A AMÉRICA LATINA DEVE SE ATREVER A *mudar*



Rebeca Grynszpan

Secretária-geral Ibero-americana / Costa Rica

A América Latina enfrenta hoje uma combinação de desafios internos e externos que exigem pensamento estratégico e ação coordenada. As mudanças no ambiente global obrigam nossos países a buscarem alternativas para impulsionar seu crescimento, transformar sua estrutura produtiva, a diversificar seus mercados e estimular a demanda doméstica, sem deixar de atender aos desafios sociais. A região pode transformar esta situação em uma oportunidade, se aproveitar o momento para realizar as reformas pendentes, aprofundar sua integração regional e estreitar suas alianças com parceiros no Atlântico e no Pacífico.

Muito tem sido escrito sobre os efeitos que a nova administração dos Estados Unidos terá para a América Latina. Neste momento, o que temos visto é um aumento da incerteza, em um cenário internacional, por si só, já incerto e volátil. No aspecto econômico, o mundo ainda não se recuperou da crise de 2008-2009. Os níveis de crescimento nesta década, até agora, têm sido os mais baixos dos últimos setenta anos. O comércio mundial se encontra estagnado e tem crescido abaixo do Produto Interno Bruto (PIB) dos últimos cinco anos, revertendo uma tendência histórica e levantando a pergunta sobre qual será o motor do desenvolvimento no

“ *Vários países latino-americanos estão em posição muito vulnerável no caso de possíveis desvios nas políticas comerciais dos Estados Unidos, pois mais de 40% das exportações de todos os países da América Central e da República Dominicana são para os Estados Unidos*

futuro. Os fluxos internacionais de Investimento Estrangeiro Direto (IED) caíram entre 10% e 15% em 2016 e é difícil pensar que consigam recuperar-se no curto prazo.

Muitos países latino-americanos são altamente vulneráveis a possíveis mudanças na política comercial americana: todos os países da América Central e a República Dominicana destinam aos Estados Unidos mais de 40% de suas exportações. O México destina mais de

80%. Os países da América Central também são dependentes das remessas do exterior, que respondem por 18% do PIB de Honduras, 16,6% do PIB de El Salvador e 10,3% do PIB da Guatemala (em comparação com apenas 2, 3% do México).

A ameaça do protecionismo nos Estados Unidos se junta ao impacto do *Brexit* e à continuada transição da China em direção a parcelas de crescimento mais modestas, com um modelo econômico mais focado no mercado interno. Os preços das *commodities* experimentarão, este ano, uma ligeira melhora, mas ainda muito longe dos níveis pré-crise.

Esta deterioração das condições externas ocorre justo quando a América Latina emerge de dois

“A volta da retórica nacionalista e xenofóbica, com sinais de fragmentação e polarização em diferentes partes do Ocidente, prejudica os princípios que o sistema multilateral apoia e que a América Latina defende com voz uníssona

anos de contração econômica. Prevê-se que até 2017 a região alcançará um crescimento de cerca de 1,1%, graças à recuperação das principais economias, como Brasil e Argentina, ainda que com questionamentos sobre a sustentabilidade da recuperação do Brasil.

Os níveis de endividamento da América Latina encontram-se em torno de 38% do PIB, o que levanta preocupações sobre o aumento do custo de financiamento externo, como consequência do fortalecimento do dólar e dos aumentos das taxas de juros por parte da Reserva Federal dos Estados Unidos. A situação pode se agravar diante do aumento do déficit fiscal americano, decorrente dos cortes de impostos anunciados, da desregulamentação e da expansão do investimento em infraestrutura pública prometidas pela nova administração.

Além do fator econômico, preocupam também os valores subjacentes às mudanças no cenário internacional. O retorno da retórica nacionalista e xenofoba, com sinais da fragmentação e da polarização em diferentes partes do Ocidente, minando os princípios que sustentam o sistema multilateral e que a América Latina defende a uma só voz.

Milhões de latino-americanos podem ser diretamente afetados por essas atitudes excludentes. Mais de 17% da população estadunidense se considera hispânica, com uma grande percentagem de migrantes, incluindo cerca de 8 milhões de migrantes ilegais. Quatro das cinco principais ori-

gens da imigração ilegal nos Estados Unidos são de países latino-americanos (México, Guatemala, El Salvador e Honduras).

Como se pode observar, a América Latina poderia estar particularmente exposta aos efeitos da política externa estadunidense. Isso não significa dizer, no entanto, que careça de opções e ferramentas. Longe de afundar-se na paralisia, a região deve aproveitar esta oportunidade para realizar reformas adiadas no passado e explorar novas alianças.

No âmbito doméstico, devemos elevar a competitividade de nossas economias, apostando na sociedade digital, no conhecimento, na pesquisa, na ciência e na tecnologia, diversificando produtos e mercados, investindo em infraestrutura e logística, e melhorando a qualidade dos nossos sistemas educacionais. Precisamos de uma revolução na produtividade que nos leve a transformar o modo como as nossas empresas operam, tornando-as mais inovadoras e vinculadas às cadeias de valor. Os grandes avanços que a América Latina vem realizando em matéria de digitalização deve ajudar-nos a encadear as pequenas e médias empresas na economia global, por meio de plataformas tecnológicas, contribuindo para a geração de emprego e para o desenvolvimento inclusivo.

Este momento deve servir também para aprofundarmos nossa integração regional. O comércio intrarregional alcança apenas 15% das exportações latino-americanas, embora existam mais de 60 acordos comerciais vigentes entre os países da região. É hora de aproveitar estes acordos e fazê-los convergir. Particularmente, destaca-se o potencial de uma possível convergência entre a Aliança do Pacífico e do Mercosul, dois espaços que, juntos, representam mais de 80% da população regional e mais de 90% do PIB e dos fluxos de investimento. Nossa região é bioceânica, não faz sentido separá-la entre o Atlântico e o Pacífico.



“*A América Latina não pode limitar-se a ser refém das circunstâncias: deve criá-las*”

Ao mesmo tempo, devemos potencializar nossa relação com parceiros estratégicos. Em recentes reuniões com líderes da Europa e da América Latina, todos manifestaram seu desejo de reforçar os seus vínculos com a região. De imediato, o objetivo prioritário é a aceleração das negociações entre a União Europeia e o Mercosul, a atualização do acordo entre o México e a Europa e a continuação do processo de normalização das relações entre a União Europeia e Cuba que, em dezembro, assinaram um Acordo de Diálogo Político e de Cooperação. A Espanha pode desempenhar uma liderança muito importante nesta área e assim tem compreendido o presidente Rajoy.

O contexto global é complexo e desafiador. Os próximos anos colocarão à prova a nossa capacidade de agir estrategicamente, estabelecer prioridades e comprometer-nos com objetivos claros. A América Latina não pode limitar-se a ser refém das circunstâncias: deve criá-las. Deve confiar em si mesma e construir sobre as suas próprias fortalezas. Em vez de esperar passivamente o próximo sinal dos Estados Unidos, enviemos o nosso próprio sinal: uma região unida, ousada, disposta a mudar sem abandonar seus valores.

A ALIANÇA DO PACÍFICO E A União Europeia



Ximena Zavala

Conselheira da LLORENTE & CUENCA na América Latina / Peru

A era Trump trouxe a incerteza às relações comerciais internacionais, incluindo, é claro, a América Latina.

Pouco depois de iniciar seu governo, os Estados Unidos retiraram-se, formalmente, do Acordo Transpacífico de Cooperação Econômica (TPP, na sigla em inglês). Este acordo, assinado por vários países dos dois lados do Pacífico, incluindo Chile, México e Peru, converteria em obrigatórios muitos dos compromissos voluntariamente assumidos no âmbito da APEC. A saída dos Estados Unidos torna mais difícil sua entrada em vigor, uma vez que a sua participação era um atrativo especial para alguns países, como o Japão.

Também no plano comercial, os Estados Unidos anunciaram a renegociação do Acordo Norte-Americano de Livre Comércio, assinado com o Canadá e o México. Estas duas decisões indicariam o desinteresse dos Estados Unidos em relação aos acordos multilaterais e, embora não tenham feito referência a eles, o futuro dos acordos bilaterais vigentes tampouco parece auspicioso.

Esta situação leva-nos a analisar e a reavaliar outras alianças econômicas e comerciais entre os países latino-americanos. A mais importante delas, neste momento, talvez seja a Aliança do

“A União Europeia sempre foi um parceiro natural e histórico da região e um dos seus principais investidores estrangeiros; é nesta base que os dois blocos podem intensificar seus laços estratégicos

Pacífico, formada pela Colômbia, Chile, México e Peru. Esta Aliança é uma iniciativa de integração regional, cujo objetivo é impulsionar um maior crescimento e competitividade das economias dos países membros para conquistar conjuntamente outros mercados.

Embora a China esteja aproveitando a “era Trump” para posicionar-se como um possível aliado estratégico para a América Latina, a União Europeia tem sido um parceiro natural e histórico da região e a principal investidora estrangeira na mesma. É sobre esta base que os dois blocos poderiam intensificar seus laços estratégicos no âmbito social, político e econômico.

Os países da Aliança do Pacífico já contam com tratados bilaterais com a União Europeia. Em 2000, o México e a UE colocaram em prática um Acordo de Livre Comércio; em 2002, o Chile assinou o Acordo de Associação; e, finalmente, em 2012, o Peru e a Colômbia pactuaram o Acordo Comercial com a UE. No entanto, as sinergias que poderiam ser obtidas em uma aliança no bloco são muito maiores.

O QUE SIGNIFICA A ALIANÇA DO PACÍFICO?

Um mercado de 220 milhões de pessoas, 40% do PIB da América Latina e Caribe e 52% do comércio total da região. Ao somar a produção desses países, esta representa a oitava maior economia do mundo e ocupa os quatro primeiros lugares na América Latina no índice *Doing Business 2016*, do Banco Mundial, que classifica a facilidade de fazer negócios.

Apesar disso, os únicos países latino-americanos membros da OCDE são Chile e México, enquanto Peru e Colômbia já solicitaram, formalmente, seus pedidos de adesão a essa organização.

Os países da União Europeia não têm se mostrado indiferentes ao que ocorre neste bloco e têm atuado como observadores da Aliança do Pacífico.

Cabe assinalar que, no âmbito da Aliança, ainda há caminhos a percorrer. Entre os seus objetivos estão o de promover a integração regional, avançando progressivamente para alcançar a livre circulação de bens, serviços, capitais e pessoas. E, embora tenha deixado livre de tarifas 92% dos produtos, para intensificar o comércio no bloco, seria necessário criar outros mecanismos como, por exemplo, certificados e janelas únicas.

Em relação ao tratamento dos investimentos, a criação do Mercado Integrado Latino-Americano (MILA) foi um grande avanço, mas que ainda não tem sua consolidação concluída.

Se falamos de livre circulação de pessoas, foi eliminado a exigência de vistos para turismo, mas ainda falta solucionar o reconhecimento dos títulos e as autorizações para trabalho.

Em relação à promoção do turismo, por enquanto só há voos diretos para as capitais ou uma ou outra grande cidade, mas não foram desenvolvidas rotas diretas a sítios arqueológicos ou turísticos em cada país.

“Este é o momento, não apenas para consolidar a integração interna da Aliança do Pacífico, mas também para consolidar e aprofundar sua relação com a União Europeia

Agora, surge um novo desafio e uma oportunidade para o futuro desta aliança. Embora a posição de Kuczynski, atual presidente do Peru, seja clara quanto ao importante papel dos acordos econômicos, os outros três países que os conformam preparam eleições presidenciais em breve: o Chile, em novembro deste ano, a Colômbia e o México, na primeira metade 2018. Além do resultado das eleições, a vocação e a trajetória da abertura comercial e econômica destes países nos faz pensar que a rota da Aliança do Pacífico será consistente e que, provavelmente, será acelerada.

Este é o momento não apenas de consolidar a integração rumo ao interior da Aliança do Pacífico, mas também de fortalecer e aprofundar a relação entre esta e a União Europeia. Nesta rota, a Espanha tem espaço para, a partir do âmbito europeu, seguir imprimindo a liderança que a sua presença atual e o seu legado histórico a reservam nesta nova América Latina.





É **historiador e ensaísta, Fundador e Diretor da revista *Letras Libres* e da editora Clio**. Krauze é engenheiro industrial e doutor em História pelo Colégio do México. Publicou livros ao longo de 35 anos em diferentes gêneros, como biografia, história, ensaio e entrevista. Também é autor de séries documentais e de televisão sobre a história mexicana. Ingressou na Academia Mexicana de História em 1990 e como membro do Colégio Nacional em 2005. É ganhador de inúmeros prêmios, incluindo o Prêmio Comillas de Biografia, na Espanha, em 1993, e o Prêmio Nacional de História, concedido pelo Governo do México, em 2010. [México]

Não creio que a América Latina tenha Trump como uma prioridade

Está se aproximando dos setenta anos com plenitude intelectual. “Sou um historiador, um ensaísta e um editor”, diz ele para justificar seu afastamento da “intelectualidade acadêmica”. Enrique Krauze (Cidade do México, 1947) é, sem dúvida, a grande referência da historiografia da Revolução Mexicana, um dos mais renomados ensaístas liberais do contexto espanhol e latino-americano e um ensaísta polêmico quando se trata de defender a democracia, os direitos e as liberdades.

Foi um dos signatários da carta dos artistas e intelectuais hispânicos que, no verão anterior (2016) à eleição de Donald Trump, manifestou preocupação com a possível presidência dos Estados Unidos, o que finalmente ocorreu no dia 8 de novembro seguinte. Krauze tornou-se, sem dúvida, em um dos flagelos dialéticos mais constantes contra o que representa o mandatário americano. O mexicano considera Trump “um incendiário, irresponsável, narcisista e megalomaniaco” e crê que este irá per-

petrar “danos imensos”. No entanto, este historiador detalhista e brilhante não acredita que a América Latina tenha Trump como uma prioridade nem que tenham as antenas orientadas às suas políticas porque muitos países da região não dependem fortemente do que acontece nos Estados Unidos, ainda que todos o façam.

“Uma forte presença moral em Washington teria um efeito importante sobre Venezuela e Cuba

Para Krauze, cada país latino-americano está imerso em seus próprios problemas, “o Brasil, em sua corrupção; a Argentina, em sua reconstrução econômica; o Chile, em manter sua marcha democrática e sua economia; a Venezuela, no inferno; e Cuba, à espera”. Mas o analista que o mexicano carrega dentro de si, aponta:

“Alguns Governos, como o argentino e o peruano, se aproximaram discretamente de Trump buscando minimizar os danos e para introduzir uma certa racionalidade ao personagem. Kuczynski e Macri fizeram bem. Mas a América Latina está concentrada em seus próprios problemas e a região tampouco parece importar muito para Trump, o que pode ter as suas vantagens”.

Lamenta, no entanto, a carência ética na capital americana, porque “uma forte presença moral em Washington, que se perdeu com Trump, teria um efeito decisório sobre a situação venezuelana e cubana”. Segundo ele, a “chave de Cuba está na Venezuela, embora, a qualquer momento, ali estarão os russos”, parece lamentar um intelectual que conhece, como a palma da sua mão, o Novo Mundo, o que o leva a reiterar que “o maior problema da América Latina talvez seja a Venezuela”.

Eu pergunto sobre o seu país, o México.

“O maior problema da América Latina é a Venezuela e deste país também depende o Castrismo

“Foi um erro histórico de Peña Nieto convidar Trump, em 31 de agosto de 2016. Ele ganhou tudo e não deu nada. Não sei quantos votos rendeu ao norte-americano, mas alguns, sim. Perdeu-se a oportunidade de fazer uma reclamação pública sobre as ofensas ao México.”

Krauze acredita que há uma via de relação entre o Ministro das Relações Exteriores mexicano e os representantes formais e informais de Trump em relação ao Tratado Norte-Americano de Livre Comércio (NAFTA). “Parece que a atmosfera entre os negociadores é moderadamente favorável a um acerto que não destrua o acordo” e, cautelosamente, continua

“Há uma atmosfera favorável para que se mantenha a vigência do NAFTA

Krauze: “Creio que negociações vêm por aí, ainda que não descarte nunca que, na calada da noite, no dia anterior à confirmação do acordo, Trump mande cancelá-lo”.

Para Krauze, sendo importante o Acordo de Livre Comércio (TLC), existem

“outros aspectos extremamente preocupantes nas relações entre os dois países, como o discurso de ódio do nativista, embora este tenha diminuído porque o presidente dos Estados Unidos abriu muitas frentes, incluindo aquelas relacionadas à sua própria sobrevivência na Casa Branca, de tal maneira que parece convencido de que o México é um dos seus menores problemas”.

E o muro fronteiriço que prometeu construir às custas dos mexicanos? “A realidade o tem convencido de que este é inviável, desnecessário e antieconômico, e que seria preciso enfrentar toda sorte de conflitos e processos nos EUA”. E assim, “embora o obscuro panorama que se via entre os dois países, há apenas alguns meses, tenha se aclarado um pouco, eu nunca cantaria vitória porque Trump é um tirano”.

E se é, estamos enfrentando esta realidade? A resposta de Krauze é negativa e apela à coragem.

“No teatro da política, quem entendeu bem quem é Trump foi Angela Merkel que, com solidez e seriedade, fez as declarações que tinha que fazer, e gostei particularmente do gesto teatral deste grande leitor de Molière que é Macron, quando habilmente desbancou Trump, ao caminhar em direção a ele e depois desviar para cumprimentar primeiro a chanceler alemã. É importante que a Europa tenha estas

atitudes e é importante que se ganhe tempo, como também o é para o México. Brincar com o tempo é necessário para o meu país, sobretudo se o NAFTA não prospera, porque este teria de buscar novos aliados, novos atores políticos e novas empresas”.

“Kuczynski (Peru) e Macri (Argentina) fazem bem em se aproximarem de Trump para minimizar os danos

Enrique Krauze sustenta muito terminantemente – aí está o fracasso do G7, no último mês de maio, uma decepcionante reunião em Taormina (Sicília) – “Trump representa uma situação de emergência em todos os sentidos: político, diplomático, econômico e até mesmo militar e ambiental”. A fórmula é: “firmeza e imaginação política e diplomática para que este personagem tropece e exiba sua incapacidade”. Não espera nem acredita provável – embora não descarte – que possa ocorrer um *impeachment*, ainda que o creia “remoto”, devido à

“O México é hoje um dos menores problemas para o presidente dos EUA.

“polarização da sociedade americana, porque o núcleo xenófobo, fascista que o apoia não é minoritário, mas muito amplo, maior do que pensávamos, porque há um substrato racista que não queríamos ver, ou seja, que faça o que faça, apoiaria a Trump, além do Senado e do Congresso, mas, felizmente, contra Trump, sempre contamos com o próprio Trump”.

Nos despedimos fazendo referências à Espanha, um país que Krauze visita recorrentemente – “no México eu me sinto como em minha casa” –, de cujos exilados da II República se declara “neto” intelectual, citando particularmente León Felipe. Lembra-se das distinções espanholas que guarda como tesouros: a Ordem de Isabel, a Católica, e a de Alfonso X, o Sábio, e elogia o país:

“a Espanha é um espaço de convivência – que vai além de seus debates políticos – e de civilidade, que os próprios espanhóis, temo, não sabem valorizar muito bem. A Espanha tem desafiado as leis do determinismo histórico e os espanhóis não têm notado isso. Tratarei de persuadi-los de que não apenas é imensa sua literatura e arte, mas também suas conquistas na vida civil. Oxalá as sirenes do populismo não os convençam nunca”.

“O muro da fronteira entre os dois países é impraticável, desnecessário e antieconômico

Folheia os últimos exemplares da UNO que levei para que conhecesse a revista, promete ler e depois de um olhar atento, elogia o *design* e o formato. E uma revelação: está preparando uma antologia de seus ensaios e tem no forno um par de novos livros. Fomos convidados a um novo encontro quando estiverem editados.



UMA *duvidosa* PROSPERIDADE?



Juan Carlos Ureta

Presidente da Banco Renta 4/ Espanha

O triunfo eleitoral de Trump, em 8 de novembro de 2016, despertou, contra todos os prognósticos, grandes expectativas no mundo econômico e empresarial estadunidense e foi celebrada pelas Bolsas com grandes valorizações.

Em meio a um otimismo generalizado e a um clima muito favorável às propostas econômicas do novo presidente, os investidores saudaram a “reflação” promovida por Trump como o início de uma “nova era” de prosperidade, semelhante àquela que, no início dos anos oitenta, trouxeram as políticas de Reagan. O setor bancário, em particular, foi um dos maiores beneficiários dessas altas das ações, favorecido pelas expectativas sobre as taxas de juros mais elevadas e por um maior dinamismo econômico.

Passados mais de cem dias desde que Trump tomou posse, essa euforia inicial se desvaneceu, em grande medida, ao se comprovar, uma vez mais, que uma coisa são as promessas eleitorais e outra são colocá-las em prática. No entanto, o problema das medidas econômicas que formam o núcleo central do programa de Trump não é o fato de que não serão cumpridas, mas, se atendidas, os efeitos muito negativos que estas poderiam ter para a economia, por não se adequarem ao mundo global do século XXI. Por isso, o melhor que poderia acontecer é que estas fossem se diluindo até cair no mais absoluto esquecimento.

“*Esta não é uma reflação “global”, e sim uma reflação exclusiva dos Estados Unidos e somente nos Estados Unidos, o que significa que é protecionista*

Para ser justo, devo dizer que a linguagem “pro-business” do novo presidente americano e suas iniciativas liberais, que tendem a eliminar a asfíxiante burocracia e a regulação que as empresas sofrem hoje, são muito apreciadas. Devemos desejar sorte a Trump nesse es-

forço, que se chocará com o muro de interesses criado por diversas agências e órgãos reguladores e por milhares de empregados, cuja única razão de ser não é a utilidade pública, mas a defesa de seus próprios interesses, paralisando a livre iniciativa com um formalismo inútil e, às vezes, beirando o ridículo.

Mas feita essa ressalva, a realidade é que o conjunto de propostas econômicas de Trump simplesmente não vai na direção certa. O eixo das propostas é reflação fiscal, ou seja, estimular o crescimento econômico através de agressivos cortes de impostos e programas de investimento em infraestrutura. No entanto, não se trata de uma reflação “global”, mas de uma reflação estadunidense e apenas estadunidense, ou seja, protecionista.

Isso cria três problemas. O primeiro é que jogar mais gasolina em uma economia como a norte-americana, que está em pleno emprego (a taxa de desemprego é de 4,5%) e cujo nível de utilização da capacidade de produção é muito alto, pode resultar em muito mais inflação do que cres-

cimento, tornando as taxas de juros mais altas, em maior medida, do que o esperado. Após oito anos de intervenção monetária massiva nas economias avançadas e sendo os mercados de ativos viciados no “easy money”, um aumento nas taxas para além de um certo nível causará, sem dúvida, fortes turbulências nos mercados, impactando a economia real.

O segundo problema é o dólar. O programa de Trump, se for cumprido, tem um fortíssimo impacto sobre o dólar, em um mundo que está endividado em dólares. Há oito trilhões e meio de dívidas em dólares, de não residentes nos EUA, e um forte aumento criaria problemas não apenas para a economia norte-americana, mas também para várias entidades bancárias, sobretudo as asiáticas e algumas economias emergentes, com elevados passivos em dólares.

Em terceiro lugar está o problema dos emergentes. Trump tem criado a sua reflução não apenas à margem, mas também contra os emergentes. Seu “America first” e o seu enfrentamento com economias como a China ou o México poderiam, talvez, serem válidos nos tempos de Reagan, quando o PIB dos países emergentes era inferior a 40% do PIB mundial e o do EUA era de 25%. Mas hoje, emergentes representam mais de 60% da economia global – e continuam crescendo –, enquanto o PIB norte-americano chega a pouco mais de 16%. Há duas ou três décadas se dizia que “se a América vai bem, o mundo vai bem”, mas a realidade hoje é que, se o mundo não está indo bem, a América não pode ir bem. Essa é a economia global do século XXI.

Por tudo o que foi exposto, é muito duvidoso que Trump chegue a cumprir o seu programa, mas é ainda mais duvidoso que, se o cumprir, venha uma época de prosperidade.

Desde abril as Bolsas americanas têm moderado a euforia com a qual receberam Trump e alguns indicadores, como o futuro de petróleo ou as ta-

“É muito improvável que o programa de Trump seja concluído, mas é ainda mais improvável que, se concluído, esse programa traga uma fase de prosperidade

xas de juros no longo prazo, não parecem antecipar um forte crescimento econômico. O chamado “Trump trade” perdeu força e, de alguma forma, há um sentimento de volta ao mundo “pré Trump”. Um mundo de crescimento econômico positivo, mas baixo (o PIB norte-americano cresceu apenas 0,7% no primeiro trimestre), no qual a inflação e as taxas de juros podem apontar alguma coisa, mas não muito.

Neste novo cenário, as bolsas europeias, que haviam sido deixadas para trás, estão se comportando melhor do que as americanas, ao perceberem um maior crescimento na zona do euro e por terem se afastado da incerteza política na França. O temor da deflação, que era o tema dominante no início do ano passado, levou a uma expectativa de crescimento àquela, até pouco tempo atrás, deprimida economia da zona euro.

Mais uma vez, como têm acontecido com frequência nos últimos anos, a economia e os mercados financeiros enfrentam o dilema de estarmos no limiar de uma etapa de forte crescimento (o famoso “escape velocity”), como antecipam as Bolsas, ou ao contrário, têm razão os mercados de títulos e de matérias-primas ao apontar, como diria o Fundo Monetário Internacional, para um crescimento medíocre.

O tempo dirá qual dos dois pontos de vista está correto, mas se olharmos para trás, a história nos ensina que os mercados de títulos têm sido, geralmente, melhores profetizadores do que o mercado de ações.

QUE NÃO **venha** PARA O **bem?**

Cecilia Soto

Deputada federal pelo Partido da Revolução Democrática / México

Não sou muito dada a acreditar na sabedoria popular que, supostamente, se concentra em ditados como aquele que diz “não há mal que não venha para o bem”. Mas no caso do triunfo de Donald Trump, talvez seja possível afirmar que, graças às suas ameaças e gestos grotescos, este conseguiu sacudir a consciência mexicana, especialmente em relação aos mais de seis milhões de mexicanos que vivem nos Estados Unidos sem documentos, bem como sobre questões não resolvidas do Tratado Norte-Americano de Livre Comércio.

Este efeito se comprova, claramente, quando se contrasta o elevado número de deportações durante os oito anos de governo de Barak Obama. Apesar dos registros recordes de deportações, o ativismo e as iniciativas de defesa dos migrantes mexicanos se deram a conta-gotas. A maneira concisa de Obama, seu discurso sempre a favor dos direitos humanos, a pretexto de proceder com as deportações como uma demonstração da vontade política, direcionada aos republicanos para poder obter a aprovação da reforma migratória integral e a iniciativa do *Deferred Action for Childhood Arrivals* (DACA), adormeceram os reflexos para defender nossas comunidades no exterior. Foram quase três milhões de deportados durante esses oito anos e não houve

“*No acordo cômodo com o governo Obama, o governo do México assumiu o triste papel de “país com maior deportação” de imigrantes da América Central e passou a militarizar a fronteira sul*

uma mudança significativa no orçamento do Ministério das Relações Exteriores para fortalecer o trabalho de proteção dos consulados.

Tampouco melhoraram orçamentariamente aquelas parcelas da Secretaria de Governança e do Instituto Nacional de Migração destinadas à proteção dos migrantes. Por outro

lado, em um cômodo arranjo com a administração Obama, o governo mexicano assumiu o triste papel de “deportador-chefe” de migrantes centro-americanos e deu seguimento à militarização da fronteira sul, porque este é o significado do Plano da Fronteira Sul.

O inesperado triunfo de Donald Trump foi um choque de milhares de volts e um deles, saudável. A ilusão de que Trump assumiria um papel presidencial logo se quebrou: cada nomeação, cada Ordem Executiva, cada memorando... comprovavam que a verborragia antimexicana apresentada na campanha seguiria presente nas políticas públicas da nova administração.

Na sociedade civil surgiram duas iniciativas notáveis: a *Agenda Migrante*, impulsionada por Eunice Rendón, Jorge Castañeda e Hector Aguilar Camín; e a *Operação Monarca*, no Senado da República. Nos Estados Unidos, o trabalho e a experiência

“*Uma ironia da história, mas talvez devemos agradecer ao pior presidente da história recente dos Estados Unidos por despertar o México*”

acumulada de anos mais ativos nos consulados mexicanos – imediatamente proporcionaram uma grande riqueza de informações sobre os possíveis *modus operandi* das próximas deportações –, permitiram ativar redes de contatos com as bem organizadas comunidades mexicanas e centro-americanas instituídas “do outro lado”.

No Congresso da União, onde não havíamos conseguido mover nem um milímetro do orçamento destinado pela Fazenda às Relações Exteriores, se alcançou o compromisso de dedicar, por parte do Executivo, bilhões de pesos daqueles que o Instituto Nacional Eleitoral havia renunciado para a construção de seu novo edifício para consulados. Membros das Comissões de Relações Exteriores das duas Câmaras percorreram os consulados e conversamos com as polícias locais, com autoridades norte-americanas do *Immigration and Customs Enforcement* (ICE) e com titulares de Centros de Detenção, para fazê-los saber que estamos atentos às violações dos direitos dos mexicanos e centro-americanos e iniciamos o diálogo com legisladores locais e federais, unindo forças contra as iniciativas antimexicanas, como no Arizona, ao mesmo tempo, apoiando iniciativas como as “cidades santuário”, na Califórnia.

Particularmente, a Agenda Migrante converteu-se em um fórum no qual convergem autoridades governamentais mexicanas dos dois lados da fronteira, organizações de migrantes (também de ambos os lados da fronteira), legisladores, jornalistas e advogados especializados em questões de migração. Esta iniciativa obteve a confiança dos migrantes em risco de serem deportados. Escutamos seus oprimidos testemunhos, suas expe-

riências e frustrações ao tentar voltar a viver no México, suas estadias nos Centros de Detenção, suas petições concretas: defesa jurídica para prolongar a sua estadia nos Estados Unidos, orientação legal para proteger seus filhos e propriedades nos casos de deportação, obtenção dos documentos de identidade apropriados que funcionem no México, oportunidades de reinserção.

A realidade logo evidenciou o quão longe se estava de servir adequadamente aos migrantes. As iniciativas e as boas intenções tardam em serem implementadas, os hábitos burocráticos são obstinados em serem banidos e um número cada vez maior de deportados com um perfil diferente da administração anterior, há mais anos vivendo nos Estados Unidos, bem inseridos em suas comunidades e sem ter cometido nenhum delito relevante, evidenciaram o que precisa ser feito e o desafio das autoridades e iniciativas mexicanas.

Quanto ao Tratado Norte-Americano de Livre Comércio (NAFTA), apenas acrescentaria que a chegada do presidente Trump também tem sido útil para exercer pressão sobre a diferença abismal entre os salários nos Estados Unidos e México. Muito temos denunciado sobre a precariedade do salário mínimo e temos feito campanha para sua melhoria, mas só é levada a sério quando esta injustiça indefensável ameaça a continuidade do NAFTA. Ironias da história, mas talvez tenhamos que agradecer o despertar mexicano ao pior presidente da história recente dos Estados Unidos.

AS RELAÇÕES ENTRE OS *ESTADOS UNIDOS* E A REPÚBLICA DOMINICANA NA ERA *Trump*



William Malamud

Vice-Presidente executivo da Câmara Americana de Comércio da República Dominicana / EUA

Vivemos tempos turbulentos. Não muito diferentes daqueles em que se viveu entre a Primeira e a Segunda Guerra Mundial. Antonio Gramsci, intelectual italiano preso por Mussolini, em 1929, resumiu bem em sua obra *Cadernos do Cárcere [Prison Notebooks]*¹: “O velho mundo está morrendo e o novo, lutando para nascer. E é nessa penumbra que surgem os monstros”.

O velho mundo fazia referência aos impérios decadentes da Europa e o novo mundo consistia em uma caótica luta entre as visões opostas das distintas formas de estado em ascensão: o fascismo, o comunismo e o capitalismo liberal democrático. A luta entre estas facções resultou na derrota do fascismo na Segunda Guerra Mundial. Após a Guerra Fria e o desmoronamento da União Soviética, em 1991, o comunismo acabou e o processo culminou com a adesão da República Popular da China à Organização Mundial do Comércio, em 2001. As democracias liberais, lideradas pelos Estados Unidos e impulsionadas pelas economias de mercado, cresceram com a vitória e presidiram um sistema baseado nas normas das instituições internacionais. Um final feliz. Ou, pelo menos, pensávamos que sim...

“O que nos resta é conferir quais políticas específicas ele apresentará e o que ele conseguirá realizar em um Congresso cada vez mais polarizado

Desde a crise financeira de 2008, o medo cada vez maior diante da vulnerabilidade econômica e a sensação de que a própria identidade cultural está ameaçada deram lugar a movimentos populistas e nacionalistas, particularmente nos países mais desenvolvidos da Europa e nos Estados Unidos, nos quais a globalização e os regimes de imigração liberais estão cada vez mais avançados.

Donald Trump, portanto, se aproveitou deste crescente temor econômico e intranquilidade cultural. Sua retórica é extremista em várias ocasiões e, muitas vezes, contraditória, mas conseguiu alcançar uma vitória histórica. O que se está por assistir é que tipos de políticas específicas este irá apresentar e quais conseguirá aprovar em um Congresso cada vez mais polarizado.

A equipe de segurança nacional de Trump é competente e tem experiência. O tabuleiro que estes herdaram inclui uma massa euroasiática muito convulsa, que vai de um extremo a outro. De fato, um dos poucos lugares com relativa estabilidade e crescimento são a América Latina e o Caribe. A equipe de segurança nacional de Trump vai estar muito ocupada gerindo crises em outras partes do mundo em um futuro próximo, posto que entendem que a capacidade dos Estados Unidos de projetar

¹ Gramsci Antonio. (1975). *Prison Notebooks*. New York: Columbia University Press.



sua força, em nível global, está na sua capacidade de manter a estabilidade no hemisfério ocidental. A ameaça mais grave ao interesse nacional dos EUA na região provém de um estado cuja costa se encontra próxima e cujo desmoroamento poderia provocar uma crise de refugiados de grandes proporções. Além desta dita contingência, o mais provável, para o bem ou para o mal, é que a administração foque em outros lugares.

Com relação ao comércio, a diferença entre o discurso da campanha e a política real é bastante ampla. Embora o presidente Trump tenha retirado os Estados Unidos do Acordo Transpacífico (TPP, em sua sigla em Inglês) como uma de suas primeiras ações executivas, a realidade é que teria sido muito difícil ratificar o TPP no Congresso. O principal tema da campanha em relação ao comércio foi a “anulação” do Tratado Norte-Americano de Livre Comércio (NAFTA) e a renegociação de um acordo bilateral mais favorável com o México e o Canadá.

Em 18 de maio, Robert Lighthizer, recém-nomeado Representante Comercial dos EUA, notificou formalmente o Congresso sobre a intenção da administração de renegociar o NAFTA, dando início, assim, a um período de consulta parlamentar de 90 dias. Lighthizer declarou que esperava que as negociações pudessem ser realizadas de modo trilateral, embora alguns temas específicos pudessem ser discutidos de forma bilateral. Também afirmou que o NAFTA havia favorecido muitos setores dos EUA, incluindo o da agricultura, o de investimento e o da energia. O principal problema teria sido a perda de postos de trabalho no setor de fabricação.

A administração ainda não anunciou os objetivos específicos a serem perseguidos na negociação do NAFTA, mas adiantou que: “buscará novas disposições relativas aos direitos da propriedade intelectual, práticas regulatórias, empresas estatais, serviços, procedimentos aduaneiros, medidas sanitárias e fitossanitárias, mão de obra, ambientais e ligadas às PME’s”. Esta mensagem é muito mais fria do que o discurso da campanha.

A administração pretende revisar toda a Administração Federal do Transporte (FTA, em sua sigla em inglês), mas não está claro quais métricas deverá empregar. O mais provável é que a principal métrica seja a balança comercial e, de acordo com esse critério, o mais provável é que a República Dominicana e a América Central o cumpram, uma vez que os EUA contam com um superávit comercial com estes países. Espera-se uma revisão e um reforço dos direitos da propriedade intelectual e dos capítulos relacionados à mão de obra e ao meio ambiente, para que estes se ajustem às FTA’s mais atuais, e que se anexe um capítulo relativo ao comércio digital e eletrônico. No geral, não esperamos mudanças relevantes aos elementos base do Tratado de Livre Comércio entre os EUA, a América Central e a República Dominicana (DR-CAFTA, em sua sigla em Inglês).

Para a República Dominicana, o principal risco no que diz respeito ao comércio não tem nada a ver com o acordo comercial, mas com a reforma fiscal. Como parte da proposta de reforma fiscal que vem sendo estudada no Congresso, o presidente Ryan tem apresentado o conceito de imposto de ajuste fronteiriço (BAT, em sua sigla em inglês) para ajudar a pagar deduções de tipos de impostos marginais sobre empresas e pessoas físicas. Um imposto como o BAT seria extremamente prejudicial para a cadeia de abastecimento dos EUA, para a República Dominicana e para as exportações de manufaturas. Embora as perspectivas do BAT diminuam à medida que se vai compreendendo, deve-se acompanhar de perto.

É inevitável que a reforma fiscal dos EUA sobre os tipos societários marginais, bem como os impostos sobre os benefícios repatriados tenham um impacto sobre os fluxos de investimento. Em relação a isso, resulta importante que a República Dominicana revise suas políticas fiscais para assegurar-se que seguirá sendo competitiva e, assim, garantir a continuidade dos investimentos estrangeiros diretos. Se a República Dominicana puder fazê-lo ao mesmo tempo em que mantém os elementos base do DR-CAFTA, estará muito bem posicionada para atrair investimentos em operações regionais de logística e de produção.

TRUMP ESCOLHE SEUS *INIMIGOS*:

O CASO DO *México*



Manuel López Linares

Doutor em Economia e Relações Internacionais e autor do livro *Pax Americana*. / Espanha

A ordem global, criada e liderada pelos Estados Unidos após a Segunda Guerra Mundial buscou, desde a sua criação, manter a paz e a prosperidade por meio da cooperação multilateral e da promoção da liberdade, tanto política quanto econômica. A essência do novo sistema era o comércio mundial. Tratava-se de alcançar o aumento dos fluxos de bens e serviços entre os países mediante redução das barreiras fronteiriças e a estabilidade das taxas de câmbio entre as moedas. Para tal efeito, foram criados o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Mundial e acordos sobre redução de tarifas que deram origem à Organização Mundial do Comércio (OMC). O regime acordado em *Bretton Woods* foi uma decisão acertada e, apesar das adaptações que necessitou, tem sido a plataforma a partir da qual grande parte da humanidade tem conseguido decolar e obter altos níveis de crescimento econômico sustentado e uma maior segurança.

Mas os Estados Unidos têm duas almas muito diferentes, que são produto de duas abordagens filosóficas muito distintas. A principal delas é herdeira direta do modo europeu de ver o mundo e a existência humana, inspiradora da declaração de independência de 1776, dos fundadores, da Constituição de 1787, dos catorze pontos de Woodrow Wilson, de 1918, e da ordem liberal

“*Mas os Estados Unidos têm duas almas muito diferentes que são produtos de duas filosofias muito diferentes*

concebida em 1945 e vigente até hoje. Mas a outra permaneceu latente desde a fundação das primeiras colônias, impondo sua cosmovisão na explosão imperial do final do século XIX, durante o cerco às tribos indígenas, ou no trata-

mento dado a algumas minorias étnicas. Esta segunda abordagem chegou à América a bordo do *Mayflower* e, apesar de incluir muitos valores construtivos que ainda perduram na sociedade estadunidense, também trouxe o conceito puritano e calvinista da predestinação, com todas as implicações que dele derivam.

Esta abordagem de colonos da Nova Inglaterra tem sua origem no dualismo e acaba separando conceitos de natureza interdependente nas respostas que oferece a questões essenciais da existência humana. Os puritanos viam o mundo de uma forma mais simplista, no qual a ideia do mal passou de mera ausência do bem e a estar presente no mundo em diferentes graus; a ter a sua própria entidade e a identificar-se com realidades como o corpo humano ou o mundo material. Esta visão pessimista, de cunho maniqueísta, de alguma forma legitimava que o grupo dos predestinados impusesse seu poder de maneira violenta em um mundo hostil e implacável. Era, portanto, uma visão mais propensa ao nacionalismo, ao unilateralismo e ao mercantilismo; e que ajuda a

“*Parece que ele analisou uma lista de nações com as quais os Estados Unidos têm os maiores déficits comerciais e ele viu que, depois da China, Japão e Alemanha, lá está o México*

entender como é possível que a nação que promoveu a *Carta de San Francisco*, em 1945, tenha podido também trair os princípios refletidos na mesma, inclusive depois de tê-la proposto como um projeto mundial, por meio da Organização das Nações Unidas.

Porque, do mesmo modo como se deriva do estudo das relações comerciais entre os Estados Unidos e muitas das nações as quais estes atacaram com seu exército ou com agentes da CIA depois de 1945, resulta indiscutível que o aumento drástico e imediato das exportações tenha sido um dos benefícios diretos que cada intervenção armada trouxe à superpotência. Os casos da Guatemala, em 1954, do Chile, em 1973, e do Panamá, em 1989, são apenas alguns dos exemplos nos quais as elites norte-americanas se deixaram levar pela alma puritana que os fazem controlar a grande nação e a trair suas ideias fundacionais.

O atual presidente Trump recebeu, desde a infância, uma educação calvinista, que se reflete em sua obsessão permanente por ganhar, a todo custo, em todas as facetas da vida. E o comércio internacional é uma área de extrema relevância. O presente parece voltar a 1929, com Hoover, ou mais além. Para Trump, uma balança comercial negativa com qualquer nação representa, pura e simplesmente, não ganhar. Em sua visão darwinista e sombria de mundo, o comércio consiste em um jogo de soma zero, no qual se um exporta mais do que importa de um determinado país, então um ganha e o outro perde. Este se recusa a entender a complexidade do panorama do mercado global ou a diversidade de causas que provocam os déficits dos Estados Unidos. Parece que revisou a lista de nações com as quais os Estados Unidos mantêm os maiores déficits comerciais e descobriu que, depois da China, Japão e Alemanha, o México vem logo a seguir e que, na lista, não há nenhum outro país latino-americano em um lugar de destaque, com exceção da Venezuela, que ocupa o décimo segundo lugar. Talvez seja esta a razão pela qual Trump elegeu o México como alvo de sua ira. E visto que estão tão próximos, obstruindo seu caminho em direção ao “destino manifesto”, a melhor esperança para o México reside nos conselheiros moderados de Washington, para que estes reconduzam, finalmente, a postura do presidente. Ou, melhor ainda, que os Estados Unidos recuperem a sua alma fundacional.



A AMÉRICA CENTRAL E OS ESTADOS UNIDOS: NEM **pessimismo**, NEM **otimismo**



Pablo Duncan-Linch

Sócio-Diretor da CLC Comunicação, afiliada da LLORENTE & CUENCA na América Central. / Costa Rica

Após a eleição do presidente Donald Trump, a América Central passou do pessimismo exacerbado a um otimismo que deveria basear-se em fatos relevantes. Propomos cautela. Se atribui a Gramsci a frase do Nobel francês, Romain Rolland, que, parafraseado, poderia ser “sou um pessimista por causa da minha razão, mas um otimista em razão de minha vontade”. A respeito disso, convém ver com “a razão” a atual situação e com “a vontade”, cumprir com o dever de buscar as oportunidades nesta e em qualquer conjuntura. Para entender a América Central é importante definir diferentes níveis e blocos. Por essa razão, é oportuno identificar os interesses políticos, econômicos e sociais, de acordo com o pertencimento aos seguintes blocos regionais:

1. **Triângulo Norte:** É composto pela Guatemala, El Salvador e Honduras. Estes países compartilham uma integração mais profunda entre si, a ponto de ter uma política migratória mais flexível entre eles. Também compartilham uma preocupação fundamental sobre os altos indicadores de violência, bem como a emigração para os Estados Unidos em razão disto¹ e altos indicadores de pobreza. Nesta área, a Aliança para a Prosperidade é uma vinculação de cooperação direta com os Estados Unidos para criar melhores condições de vida na região.

“*Convém ver com “a razão” a atual situação e com “a vontade”, cumprir com o dever de buscar as oportunidades nesta e em qualquer conjuntura*”

2. **Bloco Costa Rica-Panamá:** Os dois países estão localizados ao sul da região e compartilham uma fronteira. São os estados da região que têm progredido mais rapidamente com o desenvolvimento de uma economia mais competitiva e uma institucionalidade pública mais forte².

3. **Nicarágua:** Por causa de sua situação interna particular, não é possível classificá-la em um dos sub-blocos anteriores. A economia e a institucionalidade da Nicarágua encontram-se atrasadas em comparação com as da Costa Rica e do Panamá. No entanto, conta com indicadores de violência muito menores, em comparação com os países que integram o Triângulo Norte, facilitando o turismo e o investimento.

Somado ao que foi mencionado anteriormente, ao Sistema de Integração Centro-Americano (SICA)

¹ A taxa de homicídios dolosos por 100.000 habitantes é o melhor indicador para medir a insegurança e a violência de uma forma comparativa. Um valor superior a 10 revela uma situação preocupante. De acordo com o Escritório das Nações Unidas sobre Drogas e Crime, em 2014 esta taxa na Guatemala, Honduras e El Salvador foi de 31,2, 84,6 e 64,2, respectivamente.

² De acordo com o Relatório de Competitividade Global do Fórum Econômico Global, o Panamá e a Costa Rica ocupam, respectivamente, o segundo e o quarto melhor lugar na América Latina.

também pertence Belize (o único país de língua Inglesa da América Central) e a República Dominicana (o único país do SICA que não está no continente), que compartilham muitas características e interesses comuns com os demais países e, por sua vez, estão fortemente influenciados pela conta do Caribe.

A GESTÃO TRUMP E A AMÉRICA CENTRAL

A chegada da gestão de Donald Trump preocupa a região devido à proximidade e influência dos Estados Unidos. Tudo o que havia antes deve-se ao fato da retórica da campanha de Trump ter se baseado na noção de que era preciso colocar os interesses dos Estados Unidos acima de qualquer outro. Por outro lado, durante a administração Obama, as relações foram cordiais e estáveis. Isto permitiu a consolidação de novos investimentos e o aumento da visitação turística, apesar dos fluxos comerciais terem sido variáveis³.

No entanto, durante seus primeiros meses de gestão, o presidente Trump não deu sinais de tentar mudar a política externa dos Estados Unidos para os países da América Central em termos gerais nem tampouco parece haver sinais de mudanças na política que estão criando para a região. Os Estados Unidos anunciaram que planejam cortar recursos destinados à cooperação internacional na região, para priorizar a segurança.

ASPECTOS ECONÔMICOS

Os países que integram a região da América Central dependem, significativamente, da situação econômica nos Estados Unidos porque este é o seu principal parceiro comercial – tanto para

o investimento e o turismo quanto para a exportação de bens e serviços. Uma política comercial mais protecionista por parte dos Estados Unidos poderia traduzir-se em uma situação complicada para os países da América Central, apenas aprofundando a crise de violência e de migração que vivem vários deles.

Ainda assim, as autoridades comerciais dos países membros do Tratado de Livre Comércio entre os Estados Unidos, América Central e República Dominicana (CAFTA-DR) – Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicarágua, Costa Rica e República Dominicana – não receberam indícios de que a intenção dos Estados Unidos seja modificar este instrumento e apostam em reforçar a segurança jurídica. O mesmo é esperado para o caso do acordo comercial que os Estados Unidos mantêm, de forma separada, com o Panamá. Belize não conta com nenhum instrumento desta natureza e está mais exposto às consequências de decisões unilaterais.

Note-se que tanto o CAFTA-DR quanto o Tratado Comercial com o Panamá representam cifras baixas em relação ao total do fluxo comercial dos Estados Unidos, ao mesmo tempo em que diferentemente do Tratado Norte-Americano de Livre Comércio (NAFTA), os Estados Unidos apresentam superávit comercial, o que para as políticas protecionistas da administração Trump não deveria representar um risco.

Além do CAFTA-DR, outras medidas de política econômica divulgadas consistem na imposição de tributos sobre as mercadorias importadas, impostos às empresas de *outsourcing* e a repatriação de companhias que realizam trabalhos em zonas livres de impostos fora do território norte-americano. Isto, em conjunto com a pretensão de reduzir o imposto corporativo, de 35% para 15%, poderia incentivar o investimento local e a retirada da Acordo Transpacífico de Cooperação Econômica (TPP), o que poderia causar impacto na América Central.

³ Demonstrável mediante estatísticas de exportações e importações dos países da América Central em relação aos Estados Unidos.

SEGURANÇA REGIONAL, FLUXOS MIGRATÓRIOS E DIREITOS HUMANOS

A posição geográfica do continente centro-americano favorece o fluxo de pessoas e drogas em direção ao norte, assim como de armas e de dinheiro em direção ao sul. Nesse sentido, as decisões internas de segurança dos Estados Unidos e a política migratória supõem que a região da América Central deve adaptar-se para fazer frente a eles.

A exclusão social e a pobreza geram fenômenos de migração, nos quais as pessoas decidem mover-se para áreas onde há melhores oportunidades. Isso provoca uma pressão significativa sobre os países que recebem imigração devido ao choque cultural e aos efeitos imaginários que supõem que as pessoas estrangeiras “roubam o trabalho das nações” ou “vêm para cometer crimes”. Os países do Triângulo do Norte são os mais afetados por esta realidade⁴.

Nesse sentido, uma política mais ativa de deportações poderia provocar uma redução das remessas que dão divisas a esses países. Da mesma forma, o reforço da fronteira sul dos Estados Unidos pode levar a uma reinvenção das organizações envolvidas no tráfico de pessoas e gerar consequências mais graves aos direitos humanos do que aqueles que ocorrem atualmente.

COOPERAÇÃO

No que diz respeito à cooperação, a administração Trump acaba de realizar um corte substancial para a América Central, com as ajudas ao desenvolvimento e ao fortalecimento institucional que tinham sido impulsionados pelo governo anterior, de Barack Obama. Comparando este período a

⁴ De acordo com uma pesquisa realizada pelo Migration Policy Institute, no ano de 2015, 85% dos migrantes centro-americanos nos Estados Unidos eram provenientes da Guatemala, Honduras e de El Salvador.

“*Estamos obrigados a buscar oportunidades nas relações com os Estados Unidos, em meio à incerteza que a administração Trump ainda representa para a nossa região*”

2016, a Guatemala obteria US\$ 80,7 milhões, em comparação aos US\$ 131,2 milhões recebidos; Honduras receberia US\$ 67,8 milhões, frente aos US\$ 98,2; El Salvador, com 46,3 milhões de dólares, em comparação com anteriores US\$ 67,9; Nicarágua receberia US\$ 200 mil, em comparação a US\$ 10 milhões; Costa Rica obteria US\$ 400 mil frente a US\$ 1,8 milhões; e o Panamá alcançaria US\$ 1,2 milhões, em comparação com os US\$ 3,3 milhões anteriores. Estas reduções podem receber oposição e não se concretizarem, mas demonstram um quadro claro sobre a visão do novo governo em relação a estas questões.

LINHAS DE AÇÃO PARA AS EMPRESAS

Em meio a esta complexa conjuntura, é crucial que as empresas sejam prudentes, procurando contar com informações precisas e oportunas e evitando alimentar as decisões corporativas com base em rumores ou notícias da imprensa. Vale contar com o aconselhamento de uma assessoria especializada em relações públicas e internacionais para obter uma luz que guie o caminho.

Na América Central, de acordo com Barbara Ward: “Temos o dever da esperança”. Somos obrigados a buscar as oportunidades nas relações com os Estados Unidos, em meio à incerteza que a administração Trump ainda representa para a nossa região.

TRÊS *AVALIAÇÕES*

DIFERENTES SOBRE *Trump*



Rosendo Fraga

Diretor do Centro de Estudos Nova Maioria / Argentina

Trump completa cem dias no poder com três visões diferentes em relação ao balanço: a crítica, a moderada e a positiva. Iniciando pela mais extrema delas, pode ser considerado um presidente que fracassou. Começando pela economia, esta cresceu apenas 0,7% no primeiro trimestre, percentual bem abaixo do que é necessário para que, em seu primeiro ano de gestão, o crescimento fique entre 3% e 4%. Fracassou no Congresso, ao não alcançar a aprovação de sua reforma chave, a do *Obamacare*. Ao mesmo tempo, no projeto do orçamento, este se viu forçado a aceitar que não se incluíram pontos para a construção do muro com o México, um dos objetivos imediatos mais proclamados. Desde o surgimento de medições sistemáticas, a partir da presidência de Eisenhower, é o presidente com o mais baixo nível de aprovação (43%) a cumprir cem dias de governo. As mobilizações contrárias a ele continuam, como a realizada no dia 1o de maio, na capital do país. A Justiça, em primeira e segunda instâncias, freou seus decretos para limitar a imigração proveniente de países muçulmanos. As denúncias sobre sua vinculação com a administração de Putin enfraqueceram sua credibilidade e o ameaçam. Na política externa, tem tido altos e baixos e deixou claro que não tem uma estratégia definida. Iria aliar-se a Putin e terminou derrotado pelo bombardeio da Síria; ia enfrentar a China e acabou buscando uma aproximação pela crise da Coreia do Norte. Sobre o Acordo Norte-America-

“O fato de ele apresentar a taxa de aprovação de 43% significa que ele continua contando com o mesmo apoio dos seus eleitores, apesar das críticas intensas na mídia

no de Livre Comércio (NAFTA, na sigla em inglês), anunciou que o abandonaria e, em seguida, que o havia renegociado. O exercício “familiar” do poder envolve a instalação da “cultura populista” na Casa Branca.

Pela visão favorável sobre o saldo dos cem dias de Trump, a opinião é totalmente o contrário.

Quanto a ter 43% de aprovação, significa dizer que mantém intacto o apoio de seus eleitores, apesar das ferozes críticas dos meios de comunicação. Os valores recordes registrados por *Wall Street*, *Nasdaq* e o índice de títulos da *JP Morgan*, alcançados durante os primeiros cem dias de Trump, são uma eloquente evidência de que este tem as expectativas econômicas a seu favor. Lançou uma ambiciosa reforma tributária, reduzindo impostos sobre empresas e a classe média antes de completar os cem dias, cumprindo sua promessa mais importante no campo econômico. Postos de trabalho vêm sendo criados, o desemprego está diminuindo e os investimentos estão voltando. No Congresso, o único problema a ser resolvido são os 33 representantes da “*Freedom House*”, ou seja, da ala direita de seu partido – aproximadamente 12% da bancada republicana na Câmara Baixa – que coincidem com a linha estratégica do presidente, mas que exigem medidas mais duras. Quase que a totalidade de seus compromissos no Executivo foram aprovados pelo Senado. Com a aprovação de seu candidato pela Suprema Corte, passou a ter maioria – 5 a 4 –, o

que poderia aumentar a margem a seu favor nos próximos meses, com a qual poderia reverter as decisões judiciais adversas da primeira e segunda instâncias. Embora seja verdade que a dotação orçamentária não contemple uma parcela para a construção do muro com o México, o Congresso aprovou um aumento de 10% no orçamento da defesa, um objetivo muito mais importante e um montante muito maior. Trump demonstrou, com o uso do Twitter e das redes sociais, que pode enfrentar os meios de comunicação que, majoritariamente, o criticam. Mostrou firmeza na política externa, diante do bombardeio na Síria, com o uso da “mãe de todas as bombas” no Afeganistão, e se encaminha para resolver o risco que a Coreia do Norte representa, para o bem ou para o mal.

Em meio às duas interpretações, há aqueles que sustentam que Trump começou a enfrentar os limites do sistema e que, de uma forma ou outra, vai se adequando a ele. A Justiça de primeira e segunda instâncias, ao rejeitar os decretos sobre a imigração de países muçulmanos, limitou o uso dos decretos e ele o aceitou. O mesmo aconteceu com o Congresso ao rejeitar o projeto do *Obamacare* e o muro com o México, e o presidente teve de aceitá-los como outro limite do poder. Significa dizer que a divisão de poderes está funcionando e limitando a arbitrariedade de Trump. Que o Congresso possa se opor à reforma tributária pode diminuir as expectativas econômicas, mas ao mesmo tempo confirmaria que a limitação ao poder é real e concreta. Na política externa, as mudanças relacionadas à Rússia e à China mostram que, ao final, o realismo e o uso do poder militar se impõem dentro dos limites razoáveis. As medidas protecionistas, afinal, foram inferiores àquelas anunciadas. Em suma, a imprevisibilidade de Trump tem sido menor do que a esperada pela efetividade do sistema, que tem limitado suas decisões.

Enquanto isso, as eleições europeias mostram um freio relacionado ao populismo, mas, ao mesmo tempo, um aprofundamento da crise das estruturas partidárias. O segundo turno da eleição presidencial francesa, vencida por Macron, mostrou, entre outras coisas, que os dois partidos tradicionais ficaram de

fora do segundo turno – é uma crise sem precedentes do sistema político em mais de meio século. Isso levanta dúvidas sobre a governabilidade emergente das eleições legislativas a serem realizadas nos dias 11 e 18 de junho (segundo turno). Esta crise de sistemas políticos foi colocada em evidência no referendo italiano, nas eleições presidenciais austríacas e na eleição geral holandesa, embora nas últimas duas o populismo, finalmente, não tenha ganhado. Ao contrário, no Reino Unido, a primeira-ministra (Theresa May) pode obter uma vitória histórica nas eleições gerais de 8 de junho, ao conseguir para seu partido cerca de 50% dos votos e aproximar-se dos dois terços do Parlamento, o que reforça sua decisão em favor de uma versão “dura” do Brexit. Fora do Ocidente, o referendo turco fortaleceu Erdogan, que em maio visitará Putin, Xi e Trump, reforçando seu papel de potência regional no Oriente Médio. Em 9 de maio foram realizadas eleições presidenciais antecipadas na Coreia do Sul entre dois candidatos, sob a ameaça de um conflito nuclear. Um candidato assume, sem limitações, a aliança militar com os EUA, e o outro inclina-se a uma posição mais pacifista. Em 19 de maio aconteceram as eleições gerais no Irã e o presidente Rohani tentará sua reeleição. A divisão dos conservadores pode favorecê-lo, assim como a economia pode complicá-lo.

Em suma, a visão crítica de Trump cumpre cem dias com o mínimo de aprovação em 60 anos até agora, com a economia crescendo pouco, entre idas e vindas na política externa e sem alcançar os seus objetivos; na visão favorável, não perdeu eleitores, conseguiu controlar a Suprema Corte, pode solucionar as objeções da ala direita no Congresso e segue firme e efetivo na política externa; na visão intermediária, o presidente passou a aceitar os limites impostos pelo Congresso e pela Justiça, adotando uma linha pragmática na política externa, ou seja, apontando que o sistema está funcionando. Ao mesmo tempo, na França se evita o pior cenário e fora do Ocidente, Erdogan se fortalece vencendo o referendo. As eleições antecipadas na Coreia do Sul estão sob ameaça de um conflito nuclear e Rohani pode ser reeleito no Irã.



TRUMP, AS *ALTERAÇÕES CLIMÁTICAS* E A *América Latina*



Gonzalo Ortiz

Diretor da revista *Gestión* / Ecuador

Antes de se tornar candidato à presidência, Donald Trump já era famoso por ter dito que a mudança climática era um complô dos chineses para prejudicar a economia dos EUA. Durante a campanha, insistiu que isso era uma farsa, prometeu derrubar as regulações ambientais estabelecidas pelo ex-presidente Barack Obama, qualificando-as de “estúpidas”, e anunciou que retiraria os EUA do Acordo de Paris sobre a Mudança Climática.

Dito e feito: uma semana depois de tomar posse, Trump autorizou a construção de dois oleodutos proibidos por Obama por razões ambientais, o *Keystone XL* e o *Dakota Access*. E no dia 28 de março, assinou a ordem executiva que revoga todas as medidas em favor do meio ambiente aprovadas por Obama. Entre outros, eliminou as regras do Plano de Energia Limpa que estabeleciam limites para as emissões de carbono no país.

Como disse em um editorial do *Washington Post*: “Quando as crianças estudarem a presidência Trump, se perguntarão: ‘Como alguém pode ter feito isso?’. É que os EUA são, hoje, um país sem política ambiental”.

No entanto, a decisão sobre a saída do Acordo de Paris foi demorada. No início de maio se

“Quando as crianças estudarem sobre o governo de Trump, elas perguntarão: ‘Como alguém pode ter feito isso?’, porque agora, os Estados Unidos são um país sem uma política ambiental

anunciou um novo adiamento até o retorno de Trump da cúpula do G7. O mandatário parece ter hesitado diante da polêmica entre seus conselheiros. De um lado estão aqueles que colocam pressão para a saída do Acordo: seu vice-presidente, Mike Pence; seu assessor estratégico, Steve Bannon; e Scott Pruitt, um conhecido inimigo da Agência de Proteção Ambiental (EPA), a quem, para o espanto de todos, Trump nomeou administrador da dita instituição. Bannon é radical: nega que a mudança climática esteja ocorrendo e que, embora Pence e Pruitt não neguem, argumentam que não são as atividades humanas que contribuem para causá-la e promovem os combustíveis fósseis.

Do outro lado da disputa estariam a filha e assessora do presidente, Ivanka Trump, e o secretário de Estado, Rex Tillerson, que se preocupam com os efeitos negativos desta saída para as relações internacionais dos EUA.

Como é sabido, a comunidade científica, incluindo a NASA, acredita que o dióxido de carbono (um subproduto da queima de combustíveis fósseis em automóveis e fábricas) é um dos principais contribuintes da mudança climática. Os cientistas advertiram que, embora o Acordo de Paris pretenda limitar o aumento da temperatura da Terra a mais

dois graus Celsius acima dos níveis pré-industriais para ter uma chance de 66% de chegar a esse limite, é necessário parar agora mesmo todo novo projeto de energia fóssil, começar o declínio desse tipo de energia e adotar sistemas de energia limpa em todo o mundo. Um aumento de mais de três graus, coisa não impossível, produziria mudanças irreversíveis no planeta e consequências catastróficas para a humanidade antes do fim do século.

E as más notícias não param: 2016 foi o ano mais quente desde que se têm registros, houve muito mais inundações, tempestades e secas em diferentes partes do mundo. No mês de abril de 2017, pela primeira vez em milhões de anos, a concentração de CO2 na atmosfera chegou a 410 ppm (partes por milhão) no Observatório de Mauna Loa, no Hawaii. Os níveis eram de 280 ppm, em 1958 e passou a 400 ppm em 2013. Se chegar a 450 ppm, as possibilidades de manutenção de um aumento de temperatura de mais do que dois graus centígrados será reduzida a 50 %.

Que o atual governo dos EUA se oponha de maneira tão forte às conclusões científicas – uma situação por si só escandalosa e que lembra épocas obscuras da humanidade – não nasce do fato de que Trump e seus funcionários serem ignorantes, sofram de miopia ou estejam loucos, mas de que este é um gabinete plutocrático, cheio de milionários e magnatas que mantêm estreitos laços com as indústrias fósseis e as apoiam, impulsionando uma política egoísta e irresponsável.

As medidas de Trump põem em risco os avanços mundiais contra as alterações climáticas, considerando que os EUA são o maior poluidor depois da China. A saída do Acordo de Paris os isolaria no contexto global e traria um efeito cascata, posto que as empresas petrolíferas e as de mineração e os países que têm reservas fósseis teriam a desculpa perfeita para também desconhecer o tratado.

“*A saída do Acordo de Paris deixará o país isolado no contexto global e causará um efeito cascata, pois as empresas de petróleo e mineração e os países com reservas de combustíveis fósseis terão a desculpa perfeita para não reconhecer o acordo*”

Desistir de controlar as emissões e lançar a indústria fóssil a uma extração acelerada de petróleo, carvão e minerais afetará de maneira direta a América Latina, cujos recursos estão prontos para serem explorados por grandes empresas favorecidas por Trump e que, depois da crise de preços das matérias-primas por conta da desaceleração da China, está desesperada por novos investimentos. Pressupõe retornar a um modelo falido. Além disso, a cooperação internacional para financiar a adaptação às alterações climáticas e sua mitigação na região entrariam em colapso. Mas, mesmo diante deste cenário, a América Latina não deve desistir de defender o planeta diante do maior desafio de sua história: permitir que a Terra seja habitável para as gerações futuras.

PARA A AMÉRICA LATINA: ALÉM DOS **negócios habituais**

Erich de la Fuente

Sócio e CEO da LLORENTE & CUENCA Estados Unidos / EUA

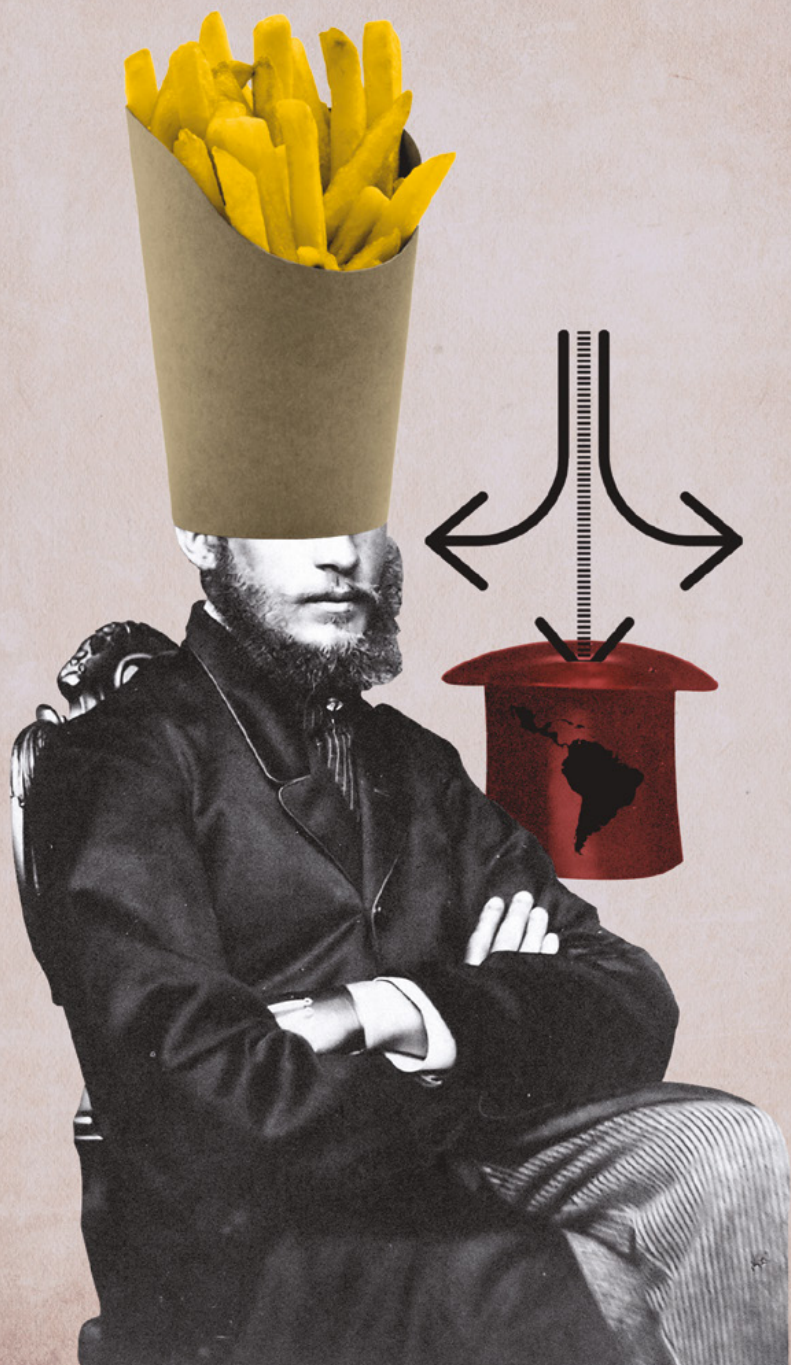
Desde o anúncio dos resultados das eleições que proclamaram Donald Trump como Presidente dos Estados Unidos em novembro de 2016, especialistas, conhecedores, executivos de empresas e outros que trabalham em assuntos latino-americanos estão em contato com suas fontes para ter uma ideia de como será a política externa do novo governo em relação à América Latina. A desorientação na região após a vitória de Trump resultou em projeções negativas sobre o que representa o seu governo. Contudo, ainda não está claro como as mudanças na política externa dos Estados Unidos afetarão a região, e os analistas já aprenderam que tentar prever os movimentos do Presidente Trump é um negócio arriscado. Portanto, em vez de reagir com exagero, é melhor recuar e pensar de forma estratégica como Trump pode mudar a abordagem regional dos Estados Unidos e seu impacto nos vários países.

“ *Manter bons relacionamentos com Trump e sua equipe, como é o caso do Presidente Mauricio Macri da Argentina, pode levar a resultados positivos, principalmente quando a questão está longe dos holofotes da imprensa e não causa reação negativa de Trump*

A AMÉRICA LATINA NÃO É PRIORIDADE... NOVAMENTE!

Vamos assumir: a queda do muro de Berlim causou uma mudança nos interesses geoestratégicos globais dos Estados Unidos e, após os ataques terroristas de 11 de setembro de 2001, a América Latina deixou de ser prioridade da política externa dos Estados Unidos. O ex-presidente George W. Bush começou seu mandato em 2000 com intenção de fortalecer os laços com a região, mas os ataques terroristas contra os

Estados Unidos, as guerras que se seguiram no Afeganistão e no Iraque, a batalha com o Al-Qa-eda e o confronto com o Irã mudaram o foco da sua política externa. Depois, o Presidente Obama relegou a região desde o início; em grande parte pelas mesmas razões geoestratégicas mencionadas anteriormente. Além disso, sua própria iniciativa de política externa estava focada em um pivô estratégico com a Ásia. Os vizinhos dos Estados Unidos do Hemisfério Sul ficaram para trás durante os seus mandatos.



A falta de importância estratégica da América Latina para os Estados Unidos não deve mudar na presidência de Trump, considerando o número de questões políticas internacionais urgentes atualmente tratadas pela Casa Branca em outras partes do mundo. Isso só mudará se ocorrer na região uma situação inédita que possa colocar em risco a segurança dos Estados Unidos. Embora o presidente ainda não tenha nomeado a pessoa que ocupará permanentemente a posição diplomática para cuidar da região, vale a pena notar que o governo nomeou pessoas com forte experiência latino-americana para cargos importantes do governo, mas principalmente nos setores de segurança e defesa.

PILARES DA POLÍTICA EXTERNA DOS ESTADOS UNIDOS PARA A AMÉRICA LATINA... ONDE SE ENCONTRA O GOVERNO DE TRUMP?

Desde o final da década de 1980 até o momento atual, a política externa dos Estados Unidos em relação à América Latina se baseia principalmente em três pilares principais: livre comércio, democracia e governança (*soft power*) e segurança. De presidentes republicanos como Ronald Reagan, George H. W. Bush e George W. Bush, a democratas, como Bill Clinton e Barack Obama, os governos americanos apoiaram essas três áreas, mas com abordagens um pouco diferentes.

LIVRE COMÉRCIO

O livre comércio é talvez a única área da política externa em que a Casa Branca atualmente mostrou uma posição bem clara. O Presidente Trump permanece fiel ao seu discurso eleitoral, apesar dos pontos de vista de quem sentiu sua campanha mais como um show para atrair eleitores do que uma explicação sobre as políticas do seu próprio governo. Assim que assumiu a presi-

“*A proximidade geográfica da América Latina significa que a turbulência na região pode se tornar uma grande ameaça à segurança dos Estados Unidos*”

dência, ele retirou os Estados Unidos do acordo de livre comércio da Parceria Transpacífica (TPP), que se concentra na Ásia, mas também inclui três países latino-americanos (Chile, México e Peru). Ele também reiterou sua vontade de renegociar o Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA) e todos os tratados que “não beneficiam” os Estados Unidos.

Os EUA são atualmente o principal parceiro comercial e o primeiro investidor estrangeiro na América Latina. Em 2016, as exportações dos Estados Unidos para a América Latina chegaram a US\$ 353,4 bilhões, ao passo que as exportações da América Latina para os Estados Unidos totalizaram US\$ 397,1 bilhões.¹ Enquanto isso, o investimento estrangeiro direto dos EUA na região foi de US\$ 46 bilhões em 2015.²

Trump e seus assessores econômicos expressaram ceticismo em relação a acordos multilaterais; em vez disso, favorecem acordos bilaterais. Independentemente da estrutura, os tratados de comércio que serão mais examinados são aqueles negócios onde os Estados Unidos mostram grandes déficits. Ao dissecar os números, torna-se evidente que, ao separar o México da

¹ U.S. Census Bureau (2016). U.S. Trade in Goods by Country. Consultado no dia 1º de junho de 2017 em: <https://census.gov/foreign-trade/balance/index.html>

² United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC) (June 2016). Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean 2016. Consultado no dia 2 de junho de 2017 em <http://caribbean.cepal.org/content/foreign-direct-investment-latin-america-and-caribbean-2016>

equação, os Estados Unidos mostram um superávit comercial geral com a América Latina. Esta é, obviamente, uma abordagem muito simplista de análise do comércio, mas considerando a subcorrente nacionalista que varre o cenário político interno dos Estados Unidos, o comércio com o México se tornou um alvo fácil durante a campanha e na presidência.

A revisão do NAFTA certamente será prioridade da agenda comercial. Trump ganhou em um forte discurso de defesa de empregos nos Estados Unidos que desapareceram por causa de “negócios ruins”, e ele não parece querer mudar suas opiniões. Sendo assim, a questão é: até que ponto o NAFTA será modificado? Em 2016, o déficit comercial dos Estados Unidos com o México foi de US\$ 63 bilhões, com exportações de US\$ 231 bilhões e importações de US\$ 294 bilhões dos Estados Unidos.³ A eleição de Trump e a retórica que a rodeia já causaram desvalorização de dois dígitos no peso mexicano, com impacto significativo nas projeções de crescimento do México para 2017 e 2018. Contudo, uma revisão do NAFTA também pode ter repercussões negativas para as empresas americanas com negócios no México. O México também é um aliado próximo dos Estados Unidos em questões de segurança, desempenhando um papel importante no controle do narcotráfico e dos fluxos de imigração. Estes são assuntos sensíveis de alta prioridade para os Estados Unidos, e a cooperação com o México nestas áreas é crucial. Sem dúvida, alterações serão feitas no NAFTA, mas teremos que analisar todos os detalhes para avaliar a gravidade do seu impacto.

O outro acordo multilateral de livre comércio na região, o Tratado de Livre Comércio entre os Estados Unidos, a América Central e a República Dominicana (CAFTA-DR), que também pode receber alterações, provavelmente não sofrerá muitas mudanças, considerando o superávit comercial dos Estados Unidos de US\$ 5,5 bilhões em 2016.⁴

Nos acordos bilaterais de livre comércio com o Chile e o Peru, os Estados Unidos também apresentam um superávit comercial de US\$ 4,1 bilhões e US\$ 1,8 bilhão, respectivamente.⁵ Com a Colômbia, é provável que o governo de Trump vá além dos números do comércio e use o Tratado de Livre Comércio (TPA - *Trade Promotion Agreement*) entre a Colômbia e os Estados Unidos como uma ferramenta para negociações mais amplas.

O déficit comercial dos Estados Unidos com a Colômbia atingiu US\$ 696,3 milhões em 2016,⁶ mas neste caso, o acordo comercial bilateral pode entrar em jogo nas negociações gerais com um aliado fundamental nos esforços de redução do tráfico de drogas. Isso inclui conversas sobre o processo de paz na Colômbia, que recebeu um pacote de ajuda de US\$ 450 milhões em 2017 no governo de Obama para fornecer assistência militar, ao desenvolvimento e à segurança, além de apoio à construção de instituições.⁷ A ajuda dos Estados Unidos em 2018 ao processo de paz na Colômbia, devido ao “orçamento magro” de Trump, diminuiu em 21% quando comparada ao ano de 2016.⁸

³ U.S. Census Bureau (2016). U.S. Trade in Goods by Country. Consultado no dia 1º de junho de 2017 em: <https://census.gov/foreign-trade/balance/index.html>

⁴ U.S. Census Bureau (2016). U.S. Trade in Goods by Country. Consultado no dia 1º de junho de 2017 em: <https://census.gov/foreign-trade/balance/index.html>

⁵ U.S. Census Bureau (2016). U.S. Trade in Goods by Country. Consultado no dia 1º de junho de 2017 em: <https://census.gov/foreign-trade/balance/index.html>

⁶ Oficina del Censo de los EE. UU. (2016). Comercio de los EE. UU. en Mercancías por País. Obtenido el 1 de junio de 2017 de <https://census.gov/foreign-trade/balance/index.html>

⁷ Wade, J. (May 7, 2017). Colombia to Receive \$450 Million USD in Aid from United States but Longer-Term Peace Funding Remains Uncertain. Finance Colombia. Consultado no dia 1º de junho de 2017 em: <http://www.financecolombia.com/colombia-to-receive-450-million-usd-in-aid-from-united-states-in-2017-but-longer-term-peace-funding-remains-uncertain/>



Além disso, a cooperação da Colômbia com os Estados Unidos em relação à crise política da vizinha Venezuela também pode ser um fator nas novas discussões que afetam as relações entre a Colômbia e os Estados Unidos.

De fato, ter bons relacionamentos com Trump e sua equipe, como é o caso do Presidente Mauricio Macri da Argentina, pode levar a resultados positivos, principalmente quando a questão está longe da atenção da mídia e não causa reação negativa do presidente. Após a visita de Macri à Casa Branca, o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos anunciou que iria eliminar a proibição das importações de limão da Argentina. Isso permitiu aos Estados Unidos importar limões do país sul-americano, que é um dos maiores produtores do mundo, apesar da oposição dos produtores da Califórnia, estado em que o presidente não recebeu muito apoio durante as eleições. Em 2016, os Estados

Unidos também apresentaram superávit comercial de US\$ 3,9 bilhões com a Argentina.⁹

DEMOCRACIA & GOVERNANÇA (SOFT POWER)

O termo *soft power*, algo como “poder brando” em português, foi definido pelo Professor Joseph S. Nye, da Universidade de Harvard, como a “capacidade de atingir os outros para obter o que se deseja por meio da sedução, em vez de coerção ou pagamento”.¹⁰ Nas últimas décadas, essa ideia tem sido o foco da política externa dos Estados Unidos em todo o mundo e a base das relações dos EUA com a América Latina. Os Estados Unidos fizeram um grande uso dessa abordagem para construir boas relações com outros países e fortalecer sua posição como líder global. Essa abordagem propaga a cultura, a linguagem, as tradições e os valores dos Estados Unidos no mundo todo, popularizando o *American way* (ou o “jeito americano”) e influenciando opiniões e políticas. Esta tendência tem aumentado significativamente devido ao avanço das novas tecnologias, das mídias, da era da informação e das redes sociais.

Promover a democracia e a governança tem sido o ponto principal deste esforço. Seu veículo principal é a Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (USAID), funda-

⁸ Latin America Goes Global (May 3, 2017). Development assistance to Latin America and the Caribbean in Trump's “skinny budget.” Consultado no dia 2 de junho de 2017 em: http://latinamericagoesglobal.org/2017/05/just-facts-development-assistance-latin-american-caribbean-trumps-state-skinny-budget/#.WQzb6Pa4_Ul.twitter

⁹ U.S. Census Bureau (2016). U.S. Trade in Goods by Country. Consultado no dia 1º de junho de 2017 em: <https://census.gov/foreign-trade/balance/index.html>

¹⁰ Nye Jr, Joseph S. “Public diplomacy and soft power.” *The annals of the American academy of political and social science* 616.1 (2008): 94-109. Consultado no dia 2 de junho de 2017 em: <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0002716207311699>

da em 1961 para promover o desenvolvimento econômico e os programas sociais por meio da assistência internacional. Desde a década de 1990, o foco da USAID na América Latina tem sido na promoção da democracia e da boa governança, com programas de destaque no México, na América Central, no Caribe e na América Andina. A Colômbia especificamente foi um país fundamental, com assistência militar fornecida no Plano Colômbia acompanhada por programas destinados a fortalecer o princípio *rule of law* (Estado de Direito) e a boa governança em áreas que o governo estava recuperando dos grupos guerrilheiros durante as décadas da Guerra Civil.

É essa área que provavelmente receberá uma grande mudança na política externa para a região. O governo de Trump indicou claramente o seu desinteresse em promover a governança democrática ou impor os valores de liberdade e democracia dos Estados Unidos.

O orçamento do governo de Trump para 2018 propôs reduzir em 32% os orçamentos do Departamento de Estado e de ajuda externa da USAID e em 36% o auxílio dos Estados Unidos para a América Latina. Os cortes propostos afetariam uma série de programas de ajuda globais, com intercâmbios educacionais e culturais reduzidos em mais de 50%.¹¹ O orçamento certamente será alterado pelo Congresso, mas não se sabe a porcentagem exata. Isso indica mudanças na política dos Estados Unidos nesta área.

Apesar destes ajustes políticos importantes, as principais questões relacionadas à democracia e aos direitos humanos relevantes aos legisladores republicanos dos Estados Unidos ainda ganharão alguma força, já que o Presidente Trump precisará do apoio desses legisladores para executar sua agenda interna. Por exemplo, o presidente, querendo ou não, provavelmente terá que se envolver nas questões relacionadas



à Cuba e Venezuela – questões regionais polêmicas em que senadores importantes como Marco Rubio e John McCain desempenharão papéis influentes na formulação da política dos Estados Unidos.

SEGURANÇA

Segurança tem sido consistentemente uma prioridade nos governos dos Estados Unidos quando se trata da América Latina. Com certeza, os maiores problemas de segurança dos Estados Unidos continuarão relacionados ao Oriente Médio, ocupando a agenda de segurança do Presidente Trump e da sua equipe. Porém, a pro-

¹¹ Oppenheimer, A. (May 19, 2017). Trump's budget proposal shows disinterest and disdain for Latin America. *Miami Herald*. Consultado no dia 2 de junho de 2017 em: <http://www.miamiherald.com/news/local/news-columns-blogs/andres-oppenheimer/article152709879.html>

“*Sob a visão “America First” (a América em primeiro lugar), o livre comércio, a democracia e a governança e a segurança (...) provavelmente adotarão uma abordagem mais pragmática que favoreça os interesses de segurança econômica e nacional dos Estados Unidos acima de todos os outros*”

ximidade geográfica da América Latina significa que a turbulência na região pode se tornar grandes ameaças à segurança dos Estados Unidos.

Os altos níveis de criminalidade no México têm um impacto direto na luta contra o narcotráfico e no controle da fronteira com os Estados Unidos, com o desafio das organizações criminosas transnacionais que operam nos dois lados. Isso é agravado pela crescente violência no Triângulo Norte da América Central, composto pelos países El Salvador, Honduras e Guatemala, e onde uma onda expandida de violência de gangues também está facilitando rotas de comércio de drogas para os Estados Unidos. A produção de drogas está mais uma vez em alta na Colômbia. Um longo processo de paz que resultou em um acordo histórico entre o governo colombiano e as Forças Armadas Revolucionárias da Colômbia (FARC) levou ao aumento recorde do cultivo de coca e da produção de cocaína, além da expansão de gangues criminosas. As “narcorrotas” encontradas no Peru, na Bolívia e no Paraguai, que se estendem a partes da Argentina e do Brasil, continuam um desafio na região, assim como a expansão dos fluxos de drogas em partes do Caribe, o que também pode ter consequências para Washington.

A segurança continuará uma prioridade no governo de Trump, mas o foco provavelmente será em iniciativas “difíceis”, como programas de fiscalização e interdição. Quando se trata de parar o fluxo de drogas, os Estados Unidos reconhecem que fazem parte do problema, pois é alta a taxa de consumo no país. Contudo, os agentes do novo governo continuarão a pressionar seus vizinhos da América Latina para aumentar seus esforços de combate às drogas.

Outro fator que recebe atenção na área de segurança é identificar e neutralizar possíveis células de grupos terroristas na América Latina, com o objetivo de interromper suas relações com os cartéis de drogas e o crime organizado. Notícias recentes relataram que entre 100 e 130 cidadãos deixaram Trinidad e Tobago para se juntar ao Estado Islâmico na Síria e no Iraque desde 2013. Isso fez com que a ilha de 1,3 milhões de pessoas se tornasse o país com a maior porcentagem de pessoas recrutadas pelo EI no Hemisfério Ocidental.¹² Enquanto isso, o Secretário de Segurança Interna John Kelly mostrou-se preocupado com a criação de mais de 80 “centros culturais” do Irã na América Latina, uma região de baixa população muçulmana. “O envolvimento do Irã com a região e esses centros culturais são motivos de preocupação, e seu engajamento diplomático, econômico e político está sendo acompanhado de perto”, disse Kelly. Ele também alertou que, entre 100 e 150 pessoas da América Latina e do Caribe viajam por ano para a Síria para participar do EI.¹³ Outras pessoas questionam o nível desta ameaça, dizendo que essas possíveis células estão desativadas desde que a

¹² Robles, F. (February 21, 2017). Trying to Stanch Trinidad’s Flow of Young Recruits to ISIS. *The New York Times*. Retrieved June 2, 2017, from https://www.nytimes.com/2017/02/21/world/americas/trying-to-stanch-trinidads-flow-of-young-recruits-to-isis.html?_r=0

¹³ Grandin, G. (March 6, 2017). About Those Islamist Sleeper Cells in South America. *The Nation*. Retrieved June 2, 2017, from <https://www.thenation.com/article/about-those-islamist-sleeper-cells-in-south-america/>



questão se tornou conhecida após os ataques do 11 de setembro.¹⁴

A questão da segurança está muito ligada a questões internas, e este governo reforçará essa ligação. A equipe de orçamento da Casa Branca pediu US\$ 44,1 bilhões para o Departamento de Segurança Interna destinado à infraestrutura na fronteira e fiscalização da imigração. Desse montante, US\$ 1,6 bilhão são destinados à construção do muro ao longo da fronteira com o México que Trump prometeu em sua campanha, que continua gerando uma controvérsia entre Washington e a América Latina. Esses fundos também seriam usados para aumentar o

número de agentes de patrulha na fronteira e a equipe de fiscalização da imigração e alfândega. O Congresso dos Estados Unidos terá a última palavra sobre a alocação dos fundos.

O FUTURO

Embora ainda seja muito cedo para dizer como ficarão as relações entre os Estados Unidos e a América Latina no governo de Trump, indicações históricas, um olhar mais atento sobre as ações iniciais e as mensagens de membros fundamentais do novo gabinete não dão uma ideia do que esperar nos próximos quatro anos. Sob a visão “America First” (a América em primeiro lugar), o livre comércio, a democracia e a governança e a segurança – os três pilares que moldaram o envolvimento dos Estados Unidos na América Latina desde o final da década de 1980 – provavelmente adotarão uma abordagem mais pragmática que favoreça os interesses de segurança econômica e nacional dos Estados Unidos acima de todos os outros. No caso do comércio, é provável que a revisão do NAFTA crie dificuldades e estabeleça novos parâmetros para a relação dos Estados Unidos com o México. Tratados como o CAFTA-DR, além de acordos bilaterais mantidos com países como Peru, Chile e Colômbia, provavelmente não sofrerão grandes mudanças, enquanto as novas alianças com países como a Argentina podem estar em alta. Enquanto isso, os valores americanos, como a democracia, a governança e o apoio aos direitos humanos, podem não ter tanta atenção como as iniciativas de promoção da prosperidade econômica e segurança interna. Porém, como a ajuda americana de apoio ao desenvolvimento, à governança e à educação provavelmente sofrerá cortes significativos em relação ao ano fiscal passado, os programas de segurança com enfoque nas iniciativas “difíceis”, como a inspeção e a interdição, provavelmente terão menos mudanças – um forte sinal

¹⁴Grandin, G. (March 6, 2017). About Those Islamist Sleeper Cells in South America. *The Nation*. Retrieved June 2, 2017, from <https://www.thenation.com/article/about-those-islamist-sleeper-cells-in-south-america/>

“É provável que o livre comércio, a democracia, a governança e a segurança se transformem e adotem uma abordagem mais pragmática que favoreça os interesses econômicos e de segurança nacional dos EUA.

de que a segurança continuará como prioridade no governo de Trump. O nível de incerteza continua alto quanto ao futuro das relações entre os Estados Unidos e Trump e a América Latina, mas a política externa para a região provavelmente refletirá as prioridades pragmáticas gerais estabelecidas por este governo dos Estados Unidos.

Texto retirado de “U.S. Foreign Policy Toward Latin America Under Trump: Beyond Business as Usual” do mesmo autor, que deve ser publicado na plataforma Developing Ideas da LLORENTE & CUENCA.



PRÊMIOS

conquistados PELA UNO

EIKON

EIKON DE PLATA 2016
na categoria
Publicações Institucionais -
Multimídia



2016 AWARD
OF EXCELLENCE
na categoria
Websites - Magazine



SILVER WINNER
na categoria
Design - Illustration



GRAND WINNER
Best of Magazines
Overall Presentation



GOLD WINNER
na categoria Magazines
Overall Presentation
Executive



GOLD WINNER
na categoria
Best House Organ

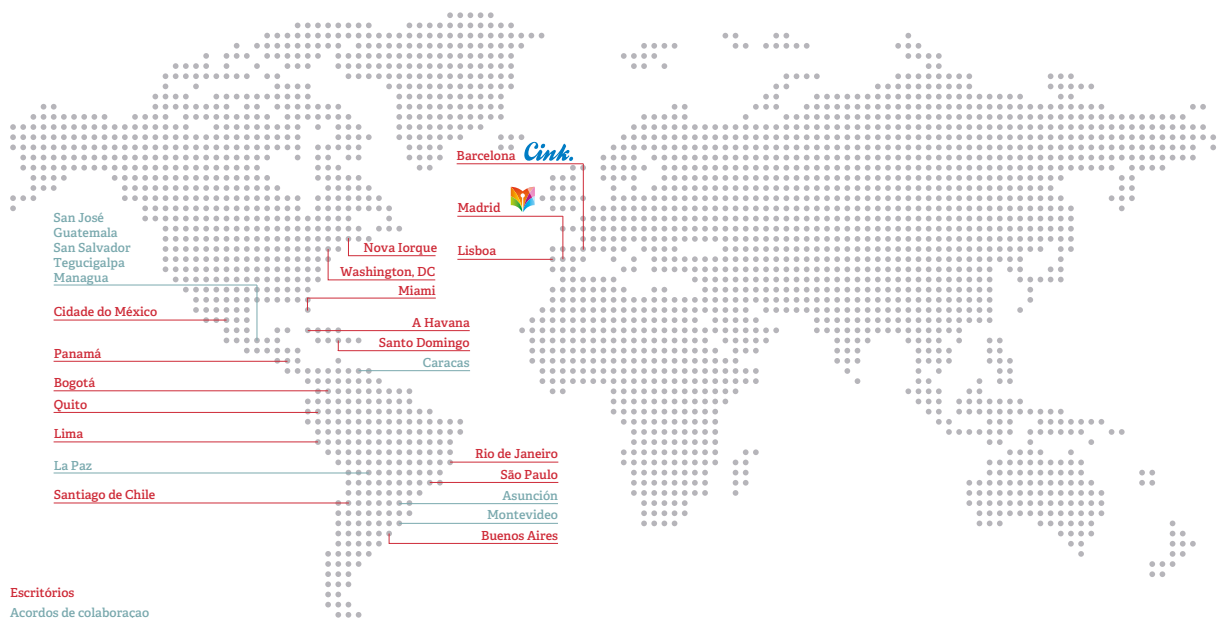
LLORENTE & CUENCA

A LLORENTE & CUENCA é a consultoria de **gestão da reputação, a comunicação e os assuntos públicos** líder na Espanha, Portugal e América Latina. Conta com 20 sócios e cerca de 500 profissionais, que prestam serviços de consultoria estratégica a empresas de todos os setores de atividade com operações dirigidas ao mundo de língua hispânica e portuguesa.

Atualmente, a LLORENTE & CUENCA tem escritórios na **Argentina, Brasil** (São Paulo e Rio de Janeiro), **Colômbia, Chile, Equador, Espanha** (Madri e Barcelona), **Estados Unidos** (Miami, Nova York e Washington, DC), **México, Panamá, Peru, Portugal** e **República Dominicana**. Além disso, atua em **Cuba** e oferece seus serviços através de companhias afiliadas na **Bolívia, Paraguai, Uruguai, Venezuela, Costa Rica, Guatemala, Honduras, El Salvador, e Nicarágua**.

A LLORENTE & CUENCA é membro da AMO, a rede global líder em comunicação corporativa e financeira. São também sócios: **The Abernathy MacGregor Group** nos Estados Unidos; **Maitland** no Reino Unido; **Havas Worldwide** Paris na França, Bélgica e Dubai; **Hirzel.Neef.Schmid.Counselors** na Suíça; **SPJ** nos Países Baixos; **Porda Havas** em China; **AD HOC Communication Advisors** na Itália; **NBS Communications** na Polônia; **NATIONAL Public Relations** no Canadá; **Hallvarsson & Hallvarsson** na Suécia; **EM** na Rússia e **Deekeling Arndt Advisors** na Alemanha. Cada ano, a AMO situa-se no topo do Ranking Global de Assessores de M&A desenvolvido pela **Mergermarket**.

www.amo-global.com



DIREÇÃO CORPORATIVA

José Antonio Llorente
Sócio fundador e presidente
jalloriente@llorenteycuenca.com

Enrique González
Sócio e CFO
egonzalez@llorenteycuenca.com

Adolfo Corujo
Sócio e diretor geral corporativo de
Talentos, Organização e Inovação
acorujo@llorenteycuenca.com

Carmen Gómez Menor
Diretora Corporativa
cgomez@llorenteycuenca.com

DIREÇÃO AMÉRICAS

Alejandro Romero
Sócio e CEO Américas
aromero@llorenteycuenca.com

Luisa García
Sócia e COO América Latina
lgarcia@llorenteycuenca.com

Erich de la Fuente
Sócio e CEO EUA
edela Fuente@llorenteycuenca.com

José Luis Di Girolamo
Sócio e CFO América Latina
jldgirolamo@llorenteycuenca.com

DIREÇÃO DE TALENTO

Daniel Moreno
Diretor de Talento
dmoreno@llorenteycuenca.com

Marjorie Barrientos
Gerente de Talento
para Região Andina
mbarrientos@llorenteycuenca.com

Karina Sanches
Gerente de Talento para Cone Sul
ksanches@llorenteycuenca.com

ESPANHA E PORTUGAL

Arturo Pinedo
Sócio e diretor geral
apinedo@llorenteycuenca.com

Goyo Panadero
Sócio e diretor geral
gpanadero@llorenteycuenca.com

Barcelona

María Cura
Sócia e diretora geral
mcura@llorenteycuenca.com

Muntaner, 240-242, 1º-1ª
08021 Barcelona
Tel. +34 93 217 22 17

Madrid

Joan Navarro
Sócio e vice-presidente
Assuntos Públicos
jnavarro@llorenteycuenca.com

Amalio Moratalla
Sócio e diretor sénior
amoratalla@llorenteycuenca.com

Jordi Sevilla
Vice-presidente de
Contexto Económico
jsevilla@llorenteycuenca.com

Latam Desk
Claudio Vallejo
Diretor sénior
cvallejo@llorenteycuenca.com

Lagasca, 88 - planta 3
28001 Madrid
Tel. +34 91 563 77 22

Impossible Tellers

Ana Folgueira
Diretora geral
ana@impossibletellers.com

Diego de León, 22, 3º izq
28006 Madrid
Tel. +34 91 438 42 95

Cink

Sergio Cortés
Sócio. Fundador e presidente
scortes@cink.es

Muntaner, 240, 1º-1ª
08021 Barcelona
Tel. +34 93 348 84 28

Lisboa

Tiago Vidal
Diretor geral
tvidal@llorenteycuenca.com

Avenida da Liberdade nº225, 5º Esq.
1250-142 Lisboa
Tel: + 351 21 923 97 00

EUA

Miami

Erich de la Fuente
Sócio e CEO
edela Fuente@llorenteycuenca.com

600 Brickell Avenue
Suite 2020
Miami, FL 33131
Tel. +1 786 590 1000

Nova Iorque

Latam Desk
Salomón Kalach
Diretor
skalach@llorenteycuenca.com

Abernathy MacGregor
277 Park Avenue, 39th Floor
New York, NY 10172
Tel. +1 212 371 5999 (ext. 374)

Washington, DC

Ana Gamonal
Diretora
agamonal@llorenteycuenca.com

10705 Rosehaven Street
Fairfax, VA 22030
Washington, DC
Tel. +1 703 505 4211

MÉXICO, AMÉRICA CENTRAL E CARIBE

Cidade do México

Juan Arteaga
Diretor geral
jarteaga@llorenteycuenca.com

Rogelio Blanco
Diretor geral
rblanco@llorenteycuenca.com

Av. Paseo de la Reforma 412, Piso 14,
Col. Juárez, Del. Cuauhtémoc
CP 06600, Cidade do México
Tel: +52 55 5257 1084

A Havana

Pau Solanilla
Diretor geral
psolanilla@llorenteycuenca.com

Sortis Business Tower, piso 9
Calle 57, Obarrio - Panamá
Tel. +507 206 5200

Panamá

Javier Rosado
Sócio e diretor geral
jrosado@llorenteycuenca.com

Sortis Business Tower, piso 9
Calle 57, Obarrio - Panamá
Tel. +507 206 5200

Santo Domingo

Iban Campo
Diretor geral
icampo@llorenteycuenca.com

Av. Abraham Lincoln 1069
Torre Ejecutiva Sonora, planta 7
Tel. +1 809 6161975

REGIÃO ANDINA

Bogotá

María Esteve
Sócia e diretora geral
mesteve@llorenteycuenca.com

Av. Calle 82 # 9-65 Piso 4
Bogotá D.C. - Colombia
Tel: +57 1 7438000

Lima

Luis Miguel Peña
Sócio e diretor sénior
lmpena@llorenteycuenca.com

Humberto Zogbi
Presidente
hzogbi@llorenteycuenca.com

Av. Andrés Reyes 420, piso 7
San Isidro
Tel: +51 1 2229491

Quito

Alejandra Rivas
Diretora geral
arivas@llorenteycuenca.com

Avda. 12 de Octubre N24-528 y
Cordero - Edificio World Trade
Center - Torre B - piso 11
Tel. +593 2 2565820

Santiago de Chile

Francisco Aylwin
Presidente
faylwin@llorenteycuenca.com

Néstor Leal
Diretor
nleal@llorenteycuenca.com

Magdalena 140, Oficina 1801.
Las Condes.
Tel. +56 22 207 32 00

AMÉRICA DO SUL

Buenos Aires

Daniel Valli
Diretor geral
dvalli@llorenteycuenca.com

Av. Corrientes 222, piso 8. C1043AAP
Tel: +54 11 5556 0700

Rio de Janeiro

Juan Carlos Gozzer
jgozzer@llorenteycuenca.com

Rua da Assembleia, 10 - Sala 1801
RJ - 20011-000
Tel. +55 21 3797 6400

São Paulo

Marco Antonio Sabino
Sócio e presidente Brasil
masabino@llorenteycuenca.com

Juan Carlos Gozzer
Diretor geral
jgozzer@llorenteycuenca.com

Rua Oscar Freire, 379, Cj 111,
Cerqueira César SP - 01426-001
Tel. +55 11 3060 3390

WWW.REVISTA-UNO.COM.BR

