

JULIANO CARVALHO

O NAFTA E A ECONOMIA MEXICANA

**Monografia apresentada como requisito
parcial à conclusão do curso de Ciências
Econômicas, Setor de Ciências Sociais
Aplicadas, Universidade Federal do
Paraná**

Orientador: Prof. Paulo Mello Carcias

CURITIBA


2004

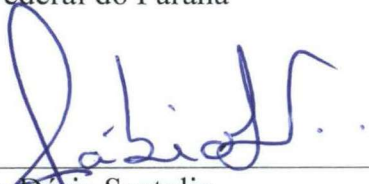
TERMO DE APROVAÇÃO

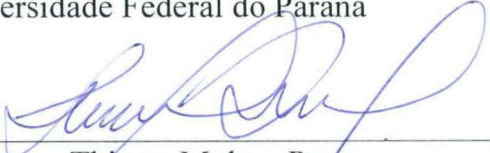
JULIANO CARVALHO

O NAFTA E A ECONOMIA MEXICANA

Monografia aprovada como requisito parcial à conclusão do curso de Ciências Econômicas do Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:


Orientador: Professor Paulo Mello Garcias
Setor de Ciências Sociais Aplicadas
Universidade Federal do Paraná


Professor Fábio Dória Scatolin
Setor de Ciências Sociais Aplicadas
Universidade Federal do Paraná


Professor Thierry Molnar Prates
Setor de Ciências Sociais Aplicadas
Universidade Federal do Paraná

Curitiba, fevereiro de 2004

SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS	iii
LISTA DE GRÁFICOS	iv
RESUMO	v
1 INTRODUÇÃO	1
2 EMBASAMENTO TEÓRICO	4
2.1 A DISCUSSÃO: COMÉRCIO LIVRE OU PROTEÇÃO? UM PANORAMA GERAL DE IDÉIAS	4
2.2 AS FASES DA INTEGRAÇÃO	10
3 METODOLOGIA	12
3.1 TERMOS-CHAVE, SUAS RESPECTIVAS DEFINIÇÕES, BEM COMO AS RELAÇÕES ENTRE AS VARIÁVEIS	13
4 O NAFTA E A ECONOMIA MEXICANA	15
4.1 CARACTERÍSTICAS DO ACORDO	15
4.2 OS PAÍSES MEMBROS: ASPECTOS GERAIS	18
4.3 MÉXICO : COMÉRCIO EXTERIOR	21
4.3.1 Exportações: Tipos de Produtos	23
4.3.2 Importações: Categorias de Produtos	24
4.3.3 Termos de Troca do México: 1990 - 2000	27
4.4 MÉXICO : ECONOMIA NA DÉCADA DE 90	27
4.4.1 Liberalização e Crise No México	27
4.4.2 Economia Mexicana: 1990 - 2000	30
4.4.3 Desempenho por Setores	33
4.4.4 Dependência em Relação aos Estados Unidos	35
5 CONCLUSÃO	38
6 REFERÊNCIAS	40

LISTA DE TABELAS

TABELA 1	INDICADORES BÁSICOS - MEMBROS DO NAFTA - 2000	19
TABELA 2	INDICADORES DE DESEMPENHO ECONÔMICO - CANADÁ, ESTADOS UNIDOS E MÉXICO	19
TABELA 3	A ESTRUTURA DO COMÉRCIO - MEMBROS DO NAFTA	20
TABELA 4	PRODUÇÃO DE AUTOMÓVEIS - EM MIL UNIDADES (1995-2000)	20
TABELA 5	EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES MEXICANAS COM OS MEMBROS DO NAFTA E COM O RESTO DO MUNDO - 1990 A 2000.....	22
TABELA 6	PERCENTAGEM DO VALOR TOTAL DAS EXPORTAÇÕES FOB DL BENS - PRIMÁRIOS E MANUFATURADOS.....	23
TABELA 7	EXPORTAÇÕES MEXICANAS: DEZ PRINCIPAIS PRODUTOS SEGUNDO SUA PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL EM CADA ANO.....	25
TABELA 8	IMPORTAÇÕES MEXICANAS DE BENS POR CATEGORIAS ECONÔMICAS.....	26
TABELA 9	ÍNDICE DAS RELAÇÕES DE TROCA DO MÉXICO FOB/FOB.....	27
TABELA 10	INDICADORES SELECIONADOS: MÉXICO 1990 - 2000	32
TABELA 11	PRODUTO INTERNO BRUTO ANUAL POR ATIVIDADE ECONÔMICA DE ORIGEM - VARIAÇÕES ANUAIS	34
TABELA 12	PRODUTO INTERNO BRUTO ANUAL POR ATIVIDADE ECONÔMICA DE ORIGEM - PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL	36
TABELA 13	CRESCIMENTO REAL DO PIB - EUA E MÉXICO VARIAÇÃO ANUAL.....	37

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1	IMPORTAÇÕES MEXICANAS DE BENS POR CATEGORIAS ECONÔMICAS - 1990.....	26
GRÁFICO 2	IMPORTAÇÕES MEXICANAS DE BENS POR CATEGORIAS ECONÔMICAS - 2000.....	26
GRÁFICO 3	TAXA DE CÂMBIO MÉDIA (AGOSTO DE 94 A DEZEMBRO DE 95) PESOS POR DÓLAR.....	29
GRÁFICO 4	RESERVAS TOTAIS (MENOS OURO) - EM MILHÕES DE DÓLARES.....	29
GRÁFICO 5	TAXA DE JUROS DO MERCADO MONETÁRIO (% AO ANO).....	30

RESUMO

Este trabalho analisa a economia do México e sua relação com o NAFTA (Acordo de Livre Comércio da América do Norte) entre os anos de 1990 e 2000. Procura-se registrar a evolução das relações comerciais mexicanas com os membros do acordo, Canadá e Estados Unidos, enfatizando sobretudo as exportações de bens por parte do México. Fazendo uso de dados quantitativos, pretende-se relatar quaisquer alterações na composição das exportações e importações mexicanas, tanto em termos gerais como de produtos específicos, bem como variações na participação dos diferentes setores no produto mexicano. O desempenho da economia mexicana e das distintas atividades econômicas também é discutido, tendo em vista as relações comerciais do México com os membros do acordo. Como conclusão, é observado um crescimento substancial das exportações mexicanas de bens manufaturados em comparação com os artigos primários e o declínio da participação das atividades ligadas à agropecuária, silvicultura, pesca e mineração no produto, além das baixas taxas de crescimento dessas atividades em relação aos outros setores da economia. O período 1990-2000 caracteriza-se por uma ampliação da participação dos Estados Unidos como principal mercado para as exportações do México, que em 2000 era responsável por quase 90% das vendas mexicanas ao exterior.

1 INTRODUÇÃO

Este trabalho trata do NAFTA (Acordo de Livre Comércio da América do Norte) e, em particular, da economia mexicana, enfatizando o papel das relações comerciais do México com seus "parceiros", Canadá e Estados Unidos .

O aspecto mais interessante do NAFTA é o fato de que este acordo propõe um comércio mais "livre" entre países com graus de desenvolvimento tão distintos. Sem dúvida, podem ser encontradas muitas semelhanças entre o Canadá e os Estados Unidos. A diferença, porém, entre estas duas nações e o México é, no mínimo, surpreendente (o PIB dos EUA é cerca de vinte vezes maior que o PIB do México...). Canadá e Estados Unidos desfrutam de um poderio econômico e capacidade tecnológica bem superiores às do México. A qualidade de vida oferecida às populações canadense e americana em geral é incomparavelmente melhor do que a da maioria absoluta do povo mexicano.

Qual seria, então, o resultado de um acordo que permitisse a livre circulação de mercadorias entre estes três países? Muitos argumentavam que, ao México, caberia o papel de fornecedor de matérias-primas e produtos primários e comprador de produtos industrializados. Tal situação não contribuiria em nada para que a condição do México, de país subdesenvolvido, fosse atenuada (muito pelo contrário), e atenderia única e exclusivamente aos interesses dos "parceiros" mais ricos (principalmente os Estados Unidos).

Será que tal cenário tornou-se uma visão precisa da realidade? A economia mexicana pós-NAFTA assistiu a uma queda na importância relativa da atividade industrial e abraçou sua suposta condição de exportador de artigos agrícolas e de produtos manufaturados simples, que não exigem grande capacidade técnica, e que possuem baixo valor agregado... ou a realidade mostra algo um pouco diferente? É o que se pretende investigar com este estudo.

O objetivo geral deste estudo é verificar o desempenho da economia do México, dadas suas relações comerciais com os demais países membros no NAFTA, no período que vai 1990 até 2000. Quantos aos objetivos específicos, são eles:

- Observar o desempenho das importações e, principalmente, exportações mexicanas de bens a partir do momento da entrada em vigor do acordo de livre comércio com o Canadá e o Estados Unidos. Não somente em termos quantitativos (valor) como também em termos qualitativos (produtos específicos e por atividade);
- Examinar o comportamento do PIB do México - sua taxa de crescimento ao longo da década de 90 - bem como de outras variáveis macroeconômicas: inflação, desemprego e taxa de câmbio (em relação ao dólar americano). Procura-se destacar quaisquer alterações relevantes nessas variáveis;
- Investigar a ocorrência de eventuais alterações na composição do produto mexicano - ou seja, mudanças na participação relativa dos diferentes setores na economia;
- Fazer um breve comparativo da evolução do comércio mexicano com os parceiros do NAFTA, em comparação com as transações comerciais do México com o resto do mundo.

A justificativa para a elaboração deste trabalho e o que, por sua vez, torna o tema estudado relevante, é a discussão observada recentemente em torno da ALCA. Muitos daqueles que se opõe ao acordo o fazem, freqüentemente, utilizando-se de um forte componente ideológico e uma boa dose de radicalismo. Qualquer acordo com os Estados Unidos seria, inevitavelmente, prejudicial ao Brasil. A freqüência com que o discurso pró-comércio das economias mais ricas contraria as suas próprias ações no comércio internacional não favorece atitudes menos passionais. Por isso, ao se examinar a economia mexicana, podem ser encontrados alguns indícios que podem fornecer sinais de que o livre comércio entre países pobres e ricos é, ou não, nocivo aos primeiros. Ou que, por outro lado, deve-se adotar uma postura mais pragmática e negociar com inteligência e cautela, pois o comércio com os Estados Unidos pode ser, sob certas condições, um bom negócio.

Para uma melhor visão sobre o NAFTA, primeiramente serão apresentados alguns aspectos básicos referentes ao Canadá, Estados Unidos e México, com o intuito de ilustrar as nítidas diferenças em termos de capacidade, poder econômico e desenvolvimento em geral que existem entre esses países, juntamente com uma

breve síntese sobre as características gerais do Acordo de Livre Comércio da América do Norte. Em seguida, o comércio exterior mexicano é exposto em maiores detalhes. E, por fim, o destaque é a economia mexicana na década de 90.

2 EMBASAMENTO TEÓRICO

2.1 A DISCUSSÃO: COMÉRCIO LIVRE OU PROTEÇÃO? UM PANORAMA GERAL DE IDÉIAS.

A maioria dos economistas, nos últimos 150 anos, defendeu o livre comércio com um certo empenho. Desde Adam Smith, os economistas da corrente predominante defenderam o livre funcionamento do mecanismo de mercado, tanto em nível nacional como internacional, para que se conseguisse o uso mais eficiente dos recursos econômicos. Smith afirmava que a produtividade do trabalho, que determina o padrão de vida ou riqueza da sociedade em geral, depende das proporções da extensão da divisão ou especialização do trabalho – que é limitada pelo mercado para os bens que o trabalho produz. Assim, ao se evitar impor restrições ao comércio internacional, o mercado para os bens e oportunidades internas para a divisão do trabalho são maximizados – o produto aumentaria juntamente com o bem-estar nacional.

O livre comércio, além da vantagem de possibilitar uma maior divisão do trabalho e, portanto, uma elevação na produtividade, faz com que a economia se especialize na produção de mercadorias que pode produzir a um custo relativamente menor – em comparação com as demais nações. Como foi mostrado por David Ricardo, um país não precisa dispor de uma vantagem absoluta na produção de nenhuma mercadoria, pois pode aumentar o valor de sua produção através de uma maior especialização em produtos em que suas desvantagens são menores. A alocação dos recursos nacionais à base das vantagens comparativas traria benefícios tanto para os habitantes do país como para o resto do mundo.

Outro argumento para que o livre comércio seja a estratégia a ser adotada pelos governos na política comercial, é a perda de eficiência. A imposição de quotas ou tarifas causa distorções tanto na produção quanto no consumo. Quotas ou tarifas tornam as importações mais caras, o que estimula os produtores a produzirem uma maior quantidade, com menor eficiência, e os consumidores a consumir menos (em função do aumento de preços). Essas distorções não ocorreriam sob um regime de livre comércio. Um outro ganho relacionado ao livre comércio envolve as chamadas “economias de escala”. Os mercados protegidos fazem com que a produção seja

fragmentada internacionalmente e, também, que a concorrência seja reduzida e os lucros, por sua vez, aumentem, e muitas empresas sejam levadas a entrar na indústria protegida. Com a proliferação de empresas em mercados domésticos protegidos, a escala de produção de cada uma torna-se ineficiente. Uma abertura do mercado interno à concorrência externa pode fazer com que as empresas nacionais se modernizem, aprendendo técnicas de produção mais eficientes, e tenham maiores oportunidades de conquistar novos mercados para seus produtos.

Existem, por outro lado, argumentos que buscam fortalecer uma eventual posição protecionista. Um deles é o da chamada “tarifa monopolista”. Sob o ponto de vista de um único país – que é grande o bastante para influenciar seus termos de troca (os preços de suas exportações em termos das importações), este pode enriquecer às custas dos demais explorando sua capacidade de monopólio do mercado para suas exportações ou o poder “monopsônico” no mercado para seus bens importados. A nação individual lucra com a tarifa de monopólio, porém o mundo como um todo perde pela má alocação dos recursos. Por exemplo, um país que detenha um elevado grau de monopólio (grande, ou até a mesmo maior parte, da oferta mundial do produto seja suprida por suas exportações) no mercado de um bem específico pode, ao impor um imposto sobre as suas exportações, aumentar o preço de seu produto no mercado mundial e, com isso, melhorar seus termos de troca.

Um argumento de natureza completamente diferente, para a adoção de um maior protecionismo, foi a tese de Raul Prebisch, de que as exportações de produtos primários dos países em desenvolvimento enfrentavam um declínio a longo prazo, e que essas nações teriam, portanto, que proteger suas indústrias manufatureiras. Ou seja, ocorreria a deterioração dos termos de troca dos países em desenvolvimento. Os países industrializados seriam beneficiados pelo aumento dos preços relativos de seus produtos (suas exportações) em comparação com suas importações (oriundas dos países mais atrasados). Para agravar ainda mais a situação dos países subdesenvolvidos, estes passariam a exibir elevados déficits em suas balanças comerciais (graças à relação de trocas desfavorável).

O argumento da indústria nascente¹ afirma que o Estado deve adotar medidas contrárias ao laissez-faire (imposição de tarifas ou quotas de importação), no tocante ao comércio internacional, com a finalidade de proteger as indústrias ou setores que se encontram em processo de formação. Esses setores não alcançariam o tamanho suficiente para trabalhar com uma economia de escala competitiva se não recebessem proteção, especialmente quando a competição é com indústrias estrangeiras. Uma indústria nascente (ou “nova”), de um país em desenvolvimento, estaria sempre em desvantagem na concorrência com as indústrias já estabelecidas em países desenvolvidos. Caberia ao governo, então, apoiar – pelo menos temporariamente – as indústrias novas até que elas se desenvolvam o suficiente para suportar a competição com os concorrentes internacionais. Países que hoje são potências econômicas, como os Estados Unidos e a Alemanha, ao iniciaram seu desenvolvimento industrial, adotaram barreiras consideráveis ao comércio com o exterior.

Muitos autores, ao longo dos anos, tem defendido, em seus trabalhos teóricos, posições contrárias ou favoráveis à abertura comercial. Sendo muito mais comum encontrar adeptos do comércio livre do que “protecionistas” na literatura econômica ou no meio acadêmico. Certamente, um estudioso que pode ser incluído no segundo grupo é Friedrich List – que ajudou a criar zonas de comércio livre em toda a Alemanha (as Zollvereins). LIST (1989 p. 123) faz um ataque à chamada “Escola Popular” (mais especificamente Adam Smith e seus seguidores, como Jean-Baptiste Say):

O sistema defendido pela escola (...) padece de três falhas principais: primeiramente, o cosmopolitismo ilimitado, o qual não reconhece o princípio da nacionalidade nem leva em consideração o atendimento das exigências e interesses dessa nacionalidade; em segundo lugar, o materialismo mortal, que, em toda parte, considera sobretudo o simples valor de troca das coisas, sem julgar os interesses intelectuais e políticos, os interesses presentes e futuros e as forças produtivas da nação; em terceiro lugar, um particularismo e individualismo que conduz à desorganização e que, ignorando a natureza e o caráter do trabalho social e a operação da união das forças em suas conseqüências mais elevadas, considera a atividade privada somente como se desenvolveriam em um estado de livre intercâmbio com a sociedade (isto é, com a humanidade inteira), como se essa humanidade não estivesse dividida em nações diferentes.

A não intervenção do Estado na economia, pregada pelos liberais e pela corrente dominante da “ciência econômica” da época, deveria ser aplicada de modo

¹ Defendido, principalmente, por Friedrich List.

geral; independente de o país em questão ser um simples produtor agrícola e exportador de matérias-primas, ou uma potência manufatureira e comercial. Assim, o “livre comércio” deveria ser o caminho escolhido.

List afirmava que as nações se encontram em diferentes estágios de desenvolvimento e que, com o tempo, passariam de um estágio mais atrasado para outro mais evoluído, nessa ordem: primitivo, pastoril e depois agrícola, até atingir a “maturidade” com uma combinação das atividades agrícola, industrial e comercial. Para ele, o Estado deve fazer o que estiver a seu alcance para que seu país atinja a chamada “maturidade”.

No tocante ao comércio, uma nação primitiva seria beneficiada pela liberalização do comércio, assim como uma nação que ostenta pleno desenvolvimento de suas capacidades manufatureiras. A primeira seria beneficiada com a comercialização de seus produtos naturais (tendo estímulo, portanto, para finalmente utilizar seus recursos naturais de maneira mais eficiente e, com isso, aumentar os rendimentos da nação como um todo). Já a segunda, nada deve temer em relação à concorrência com produtos estrangeiros, afinal é capaz de enfrentar a concorrência de qualquer país na produção de manufaturas. Mas um país que possui recursos naturais e humanos para desenvolver a atividade industrial, deve impor tarifas – protecionistas – com o intuito de possibilitar o desenvolvimento da indústria nacional. Esta seria incapaz de competir com nações mais adiantadas no progresso manufatureiro. Se a livre concorrência imperasse, a indústria nacional seria dizimada. Assim, restaria somente a produção agrícola, cujo excedente seria “trocado” por produtos manufaturados importados. List é bem claro quanto a isso, quando afirma que “Um Estado meramente agrícola será, do ponto de vista econômico e político, sempre dependente dos países estrangeiros que recebem seus produtos agrícolas em troca de bens manufaturados.” (LIST,1989, p. 126). Essa idéia (de dependência entre países com diferentes graus de desenvolvimento) também pode ser observada na seguinte passagem: “Uma nação que troca produtos agrícolas por artigos manufaturados estrangeiros é um indivíduo com um braço só, sustentado por um braço estrangeiro.” (LIST,1989, p. 113).

Por outro lado, a proteção não deve ser excessiva (como excluir a concorrência totalmente e de uma só vez...), visto que o objetivo não é isolar o país protegido das outras nações, e deve ser restrita aos produtos manufaturados.

A Indústria é tão importante para um país porque incentiva o desenvolvimento da arte e da ciência. Em um país predominantemente agrícola pouco (ou mesmo nenhum) estímulo é dado ao florescimento artístico ou intelectual. O crescimento da atividade industrial possibilita, por exemplo, grande evolução nos meios de transporte (navegação e ferrovias), aumentando também as possibilidades de sucesso na atividade comercial. Além disso, a demanda por produtos agrícolas aumenta com a implantação de manufaturas (crescimento populacional nos centros urbanos) – uma demanda com um caráter estável e crescente. Com a elevação do nível de atividade industrial, a demanda por produtos agrícolas e matérias-primas aumenta. Uma maior demanda por artigos primários faz com que a agricultura também cresça e passe, por sua vez, a demandar mais bens manufaturados: “...em uma nação que associa em seu território a agricultura à manufatura, é contínuo e estímulo recíproco entre produção e consumo, e conseqüentemente haverá aumento contínuo de produção e, com ele, aumento de capital, dos dois lados.” (LIST, 1989, p. 158).

Outro trabalho – desta vez, defendendo a liberalização comercial – é realizado Jagdish Bhagwati. O economista indiano, ao contrário de List (até mesmo porque escreveu sobre o comércio internacional quase cento e cinquenta anos depois), afirma que o intercâmbio entre as nações, independente de seu grau de desenvolvimento, favorece-as, juntamente com o resto do mundo, pois desta forma garantiria uma maior especialização e uma utilização mais eficiente dos recursos em geral. Ou seja, o livre comércio garantiria que os bens e serviços seriam produzidos onde pudessem ser produzidos mais barato.

BHAGWATI (1989), ao defender sua posição – ligada à teoria ortodoxa – faz uso de alguns fatos. Entre eles o comportamento das restrições comerciais em dois períodos distintos: a Grande Depressão dos anos 30 e o espetacular crescimento das economias capitalistas avançadas após a 2ª Guerra Mundial. Para ele, a vigorosa atitude protecionista, tomada por diversos países no período entre guerras, ajudou a piorar e expandir os efeitos da depressão econômica. A imposição de tarifas, bem como de outras medidas de caráter protecionista, visava preservar as indústrias nacionais, deslocando a demanda agregada para dentro do território, em prejuízo das indústrias dos parceiros comerciais. Já a respeito do período pós-2ª Guerra, pode-se observar simplesmente que o farto crescimento econômico foi

acompanhado de uma crescente queda nas barreiras ao comércio internacional – no caso dos países industrializados principalmente. A eficiência de um comércio mais “livre” pode ser ilustrada com a seguinte passagem: “Se os cortes de tarifas produzem mais comércio, e mais comércio produz mais renda, e mais renda facilita mais cortes de tarifas, o resultado é um círculo virtuoso que pode gerar o nível de prosperidade que vimos nas décadas de 50 e 70.” (BHAGWATI, 1989, p.16)

Assim, não seria exagero afirmar que as pressões protecionistas surgem com maior intensidade em períodos de dificuldades na economia, caracterizado pelo elevado desemprego e geração de capacidade excedente, bem como uma tendência à abertura comercial em épocas de prosperidade.

Segundo Bhagwati, a liberalização (bem como a proteção) pode ser atribuída a um entrelaçamento de interesses, ideologia e instituições. Por exemplo, o movimento protecionista da década de 70 foi fortalecido pela diminuição da importância relativa da economia dos Estados Unidos no cenário mundial, bem como pela dificuldade de alguns setores da indústria norte-americana em competir pelo mercado internacional (havia também a ameaça de perda de espaço no próprio mercado interno). A “responsável” por tal tendência foi a economia do Japão, que exibia invejáveis taxas de crescimento. O medo da concorrência fez com que os interesses de industriais americanos se voltassem para uma maior proteção frente aos concorrentes japoneses, principalmente. A influência política de tais interesses era facilitada pelo fato de que a proteção proporciona grandes ganhos para um pequeno número de pessoas (os produtores e trabalhadores do setor protegido), e um prejuízo pequeno para muitos indivíduos.

Existem, por outro lado, interesses de grupos que se contrapõem ao “lobby” protecionista. É o caso dos exportadores. Estes não têm grande interesse em níveis elevados de proteção, afinal economias com baixo grau de abertura apresentam modesto desempenho exportador. A crescente globalização, e a consequente elevação da interdependência na economia mundial, refletida pelo comércio e pela maior importância dos investimentos diretos (com empresas se instalando em diversos lugares do globo, em busca de vantagens em relação a custos e mercados consumidores) fazem com que o cenário não seja muito favorável a ideologias de cunho protecionista.

2.2 AS FASES DA INTEGRAÇÃO

A integração econômica é o processo de criação de um mercado integrado, contando com uma crescente eliminação de barreiras ao comércio, ao movimento de fatores de produção e da criação de instituições que permitam a coordenação, ou até mesmo a unificação, de políticas econômicas em uma determinada região (independente de ser contígua ou não).

Existem diversos tipos ou formas de integração econômica, que se distinguem pelo maior ou menor grau de interdependência entre os países:

- A. Zona de livre comércio – os países sócios concordam em eliminar as barreiras sobre o comércio intra-regional, mas mantêm políticas comerciais independentes em relação aos demais países não-membros; ou seja, a tarifa sobre os produtos transacionados entre os países membros pode ser zero, mas nas transações com os outros países, cada membro adota a política comercial de sua preferência, independente dos interesses de seus “parceiros”. Existe a necessidade de se estabelecerem critérios que definem a nacionalidade de um produto para beneficiar-se da política tarifária regional.
- B. União aduaneira – ocorre a eliminação recíproca das barreiras sobre o comércio e os países membros passam a adotar uma política comercial uniforme em relação aos demais países, ou seja, adotam uma Tarifa Externa Comum ou uma política setorial comum. Uma vez que as regras para importação de produtos são as mesmas para todos os parceiros, não há necessidade de se examinar a nacionalidade ou origem dos produtos comercializados dentro do agrupamento.
- C. Mercado Comum – desta vez, a liberdade de deslocamento não se restringe somente aos produtos, mas também aos fatores de produção (mão-de-obra, capital e empresas podem mover-se livremente entre os países da região sem qualquer tipo de restrição). A política comercial é a mesma para todos os países membros.

D. União Econômica – os acordos não se limitam aos movimentos de bens, serviços e fatores de produção, mas buscam unificar as políticas fiscais e monetárias, o que possibilita a real unificação dos mercados. A soberania de cada nação, sob o aspecto econômico, deixa de existir, mas é transferida para uma autoridade central.

A “teoria das uniões aduaneiras” afirma que, para que uma união aduaneira tenha efeitos sobre a utilização de recursos, é necessário que as taxas dos impostos alfandegários dos futuros países membros sejam diferentes, pelo menos em alguns produtos. Ou seja, é a harmonização tarifária (adoção pelos países membros da “tarifa externa comum”) que provoca efeitos sobre os recursos utilizados.

Um conceito que deve ser mencionado é a “criação de comércio”. Esta ocorre quando, após a entrada em vigor de um acordo de integração comercial, a produção doméstica (de um determinado bem) é substituída (total ou parcialmente) pela importação do país parceiro. Há um aumento de consumo dos bens provindos do país parceiro, em substituição dos bens domésticos produzidos até aí a um custo mais elevado. Um efeito benéfico é o aumento do excedente do consumidor (o consumidor compra o produto por um preço mais baixo).

Por sua vez, o “desvio de comércio” ocorre quando a origem das importações se modifica. Através da harmonização tarifária, as importações de países não-membros – que tem um custo mais baixo – são substituídas por importações de países membros que tem um custo mais elevado. Os bens ficam mais caros e o consumidor é prejudicado. Uma união aduaneira, se for criadora de comércio, trará um aumento no bem-estar; se a união gerar desvio de comércio, será prejudicial. O desvio de comércio pode ser acompanhado por uma criação de comércio, pois o consumo de bens do país parceiro aumenta. Mas como o custo dos bens é, agora, mais elevado, os consumidores saem perdendo (geralmente, com um preço maior o nível geral de consumo sofre uma retração) e o “efeito líquido” é negativo.

3 METODOLOGIA

O período a ser analisado é compreendido entre os anos de 1990 e 2000, e será examinado o comportamento da economia mexicana (variáveis como PIB, exportações, importações, entre outros agregados macroeconômicos). A exposição em geral, bem como as conclusões acerca dos diferentes tópicos, será baseada em dados comprovados

O método de análise e interpretação pode ser caracterizado como comparativo. Ou seja, faz-se uma comparação entre o desempenho dos diversos indicadores da economia mexicana (como PIB, exportações, importações, etc.) no período imediatamente anterior ao NAFTA, com o período em que este acordo de livre comércio está em vigor. Serão expostas a evolução da participação dos diferentes setores na composição do produto mexicano e das exportações e importações (em termos de origem e destino das mercadorias e valor negociado pelas categorias e produtos individuais). Em algumas ocasiões, a título de ilustração, será feita uma comparação (superficial) com Brasil e a Argentina, economias latino-americanas das mais importantes, assim como o México.

Os dados quantitativos serão coletados em relatórios da Organização Mundial do Comércio, do Banco Mundial (também conhecido como BIRD – Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento), do Fundo Monetário Internacional e também de instituições ligadas diretamente ao governo e à economia mexicana, como o Banco do México e o INEGI (Instituto Nacional de Estatística, Geografia e Informática). Outras importantes - e abundantes - fontes de informações utilizadas são a base de dados da CEPAL e o Relatório do Desenvolvimento Humano 2002 do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD). Existem, porém, diferenças entre os dados obtidos de diferentes fontes, como no caso das medidas do produto interno bruto. Felizmente, essas diferenças não são expressivas, de modo que a análise não é comprometida por esse problema.

A grande limitação encontrada durante o levantamento de dados, foi a ausência de informações sobre o comércio exterior mexicano que excluam a participação das chamadas empresas "maquiladoras". Nesse tipo de empresa, o processo produtivo utiliza a mão-de-obra mexicana (bem mais barata) e faz uso praticamente exclusivo de peças e componentes oriundos dos Estados Unidos. Sem

dúvida, a análise das exportações do México seria muito mais completa - e complexa - com a devida diferenciação entre os produtos fabricados nas tais "maquiladoras" e os itens produzidos do modo tradicional.

As unidades de medida serão as tradicionais. Exportações e importações serão medidas em dólares correntes assim como a taxa de câmbio expressa a relação pesos mexicanos por dólar. Tendo, ainda, especial cuidado para ignorar variáveis (produção e salários) expressas em conteúdo nominal na moeda mexicana, o que ignoraria o efeito da inflação, que no caso mexicano não é nada desprezível, e que traria, por sua vez, erros de avaliação quando feitas as análises de evolução ao longo do tempo.

3.1 TERMOS-CHAVE, SUAS RESPECTIVAS DEFINIÇÕES, BEM COMO AS RELAÇÕES ENTRE AS VARIÁVEIS

PIB (Produto Interno Bruto) – Valor agregado de todos os bens e serviços finais produzidos dentro de um país (independente da nacionalidade dos proprietários das unidades produtoras desses bens e serviços...), medido a preços de mercado, em determinado período de tempo (trimestre, ano..). Para se evitar eventuais distorções, serão utilizados dados referentes ao PIB real, descontando-se, portanto, eventuais efeitos de alterações de preços. Dados referentes ao PIB mexicano, de maneira geral, serão expostos em termos de evolução percentual por período (ou variação anual, predominantemente). Eventualmente, a unidade de medida será em dólares americanos (US\$), como na comparação feita entre os países integrantes do NAFTA.

EXPORTAÇÕES – Bens e serviços vendidos a compradores externos. Um aumento das exportações causa um efeito positivo sobre o PIB. Unidades de medida: US\$ ou quantidade física, tendo em vista as variações na quantidade exportada ao longo do tempo.

IMPORTAÇÕES – Aquisições, por residentes domésticos, de bens e serviços produzidos no exterior. Essa demanda por bens e serviços provenientes do exterior corresponde, a grosso modo, a um "deslocamento" da demanda doméstica

para o resto do mundo, tendo impacto negativo sobre o PIB (afinal, o dinheiro usado para comprar produtos importados poderia ser gasto em bens domésticos). Unidade de medida: US\$ ou quantidade física, tendo em vista possíveis variações na quantidade importada.

TAXA DE CÂMBIO – Preço de uma moeda em termos de outra. Será medida através do preço do dólar em pesos mexicanos em termos nominais. Uma elevação na taxa de câmbio corresponde, neste caso, a uma desvalorização do peso em relação ao dólar. Se a taxa de câmbio sobe, as exportações mexicanas tendem a aumentar, pois as mercadorias do México ficam mais baratas no mercado internacional, assim como os produtos estrangeiros (as importações mexicanas) ficam mais caros em termos de pesos mexicanos.

TARIFAS – Taxas pagas sobre direitos de importação e exportação, transporte de carga e prestação de serviços em geral. Pode ser ad valorem (porcentagem do valor da mercadoria) ou em bases específicas (como uma quantidade por unidade, peso ou volume).

QUOTAS – Limite quantitativo para a importação de determinados produtos.

BARREIRAS NÃO-TARIFÁRIAS – Como exemplo, pode-se citar as quotas e as restrições de exportação (limitações sobre a quantidade exportada – geralmente impostas pelo país exportador a pedido do país importador).

TERMOS DE TROCA – É relação existente entre os preços das exportações de um país com os preços de suas importações. Se ocorre uma queda nos termos de troca do país, este precisará exportar uma quantidade maior de produtos para importar uma mesma quantidade.

4 O NAFTA E A ECONOMIA MEXICANA

4.1 CARACTERÍSTICAS DO ACORDO

Em agosto de 1992, os Estados Unidos, o Canadá e o México finalizaram a negociação do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA) – que passou a vigorar em 1º de janeiro de 1994. O NAFTA eliminará gradualmente as barreiras ao comércio de bens e serviços na América do Norte, removendo restrições ao investimento e definindo regra para proteção do direito de propriedade intelectual. Um detalhe interessante é que o NAFTA constitui a primeira experiência de integração que envolve países desenvolvidos – EUA e Canadá, com uma nação em desenvolvimento – o México.

Argumentos contrários ao NAFTA foram expostos. Nos Estados Unidos o debate sobre suas cláusulas provocou uma forte oposição por parte dos sindicalistas que temiam a mudança de fábricas norte-americanas para o México, onde a mão-de-obra é muito mais barata. No México, as objeções estavam baseadas na possível perda de soberania econômica. A usual diferença entre o discurso dos países desenvolvidos, a favor da liberalização do comércio, a realidade prática, onde estes fazem extenso uso de barreiras protecionistas, também não contribuiu para a constituição de uma visão mais simpática ao acordo. Por outro lado, a intensidade das relações econômicas preexistentes entre o Canadá, EUA e México criou, sem dúvida, um ambiente bastante favorável ao estabelecimento de mecanismos de regulação das políticas que afetam os fluxos de comércio e investimento entre os países. A criação do NAFTA pode ser vista como uma extensão do Acordo de Livre Comércio (FTA) firmado entre o Canadá e os EUA em 1989. As conversações iniciadas entre México e EUA para a formação de uma área de livre comércio começaram em 1990. Após um ano, o Canadá decidiu-se integrar-se às negociações. A evolução das conversações indicava que um futuro acordo de comércio entre os países da região teria um formato trilateral. Conseqüentemente, o aprofundamento dos acordos firmados no âmbito do FTA significou maior complexidade do processo de negociação. Afinal, com a adesão do México à proposta de formação de uma área de livre comércio na América do Norte, ampliou-

se a assimetria entre as partes negociadoras, dada a desigualdade de poder político e econômico da região.

Sob o aspecto legal, o NAFTA² estabelece os princípios para regulação do comércio e do investimento intra-regional. Afirma o compromisso dos três países em promover o emprego e o crescimento econômico através da expansão do comércio e das oportunidades de investimento na região, ampliando a competitividade das firmas americanas, canadenses e mexicanas no mercado mundial e garantindo, ao mesmo tempo, a preservação do meio ambiente. Confirma ainda a resolução dos parceiros de promover o desenvolvimento sustentado, proteger, ampliar e reforçar os direitos dos trabalhadores³ e melhorar as condições de trabalho em cada país.

O NAFTA criou uma área de livre comércio entre os EUA, Canadá e o México após um período de transição, que será de, no máximo, quinze anos para alguns produtos. O acordo assenta-se sobre um gradual processo de liberalização do comércio de bens e serviços e dos investimentos na região. Envolveu negociações sobre temas variados como serviços, propriedade intelectual e normas técnicas

Alguns aspectos de caráter mais específico, que envolvem uma série de regulamentos, relacionados às regras de circulação de produtos, precisam ser mencionados:

- a) Regra de origem: classifica como produtos originários da América do Norte apenas aqueles bens cuja fabricação ocorre exclusivamente na região. Mercadorias contendo matérias-primas ou componentes importados são também considerados produtos regionais caso as mercadorias importadas sejam “suficientemente transformados” por qualquer dos parceiros do NAFTA. Produtos cuja participação de material importado seja inferior a 7% do preço final gozam de tratamento tarifário preferencial.
- b) Têxtil e confecções: os países se comprometeram a eliminar imediatamente, ou no prazo máximo de dez anos, todas as tarifas incidentes sobre têxteis e

² Fonte: Ministério das Relações Exteriores. *O Brasil e o NAFTA: Impacto sobre comércio e Investimentos*

³ Mas os trabalhadores mexicanos ainda não podem atravessar livremente a fronteira com os Estados Unidos em busca de emprego. Pelo menos não podem fazê-lo legalmente.

confeções, desde que cumpridas as regras de origem definidas para o setor. Os países ficam impedidos de impor novas restrições ou quotas ao comércio de produtos do setor, a não ser aquelas definidas nas cláusulas de salvaguarda, que conferem aos países a possibilidade de elevar tarifas ou impor cotas de importação sempre que determinada importação causar dano à produção doméstica.

- c) Indústria automobilística: os países do NAFTA eliminarão as barreiras ao comércio e ao investimento no setor ao final do período de dez anos. No caso das importações provenientes do México, os EUA eliminaram imediatamente as tarifas incidentes sobre veículos de passageiros, reduziram em 90% as tarifas de importação incidentes sobre caminhões leves – as tarifas destes produtos estarão eliminadas no prazo de cinco anos – e eliminarão as tarifas incidentes sobre os demais produtos no prazo de dez anos. O México, por sua vez, já a partir da entrada em vigor do acordo, reduziu em 50% as tarifas de importação incidentes sobre veículos de passageiros e caminhões leves – as tarifas incidentes sobre os primeiros estarão eliminadas no prazo de dez anos e sobre os últimos no prazo de cinco anos – e eliminarão as tarifas incidentes sobre os demais produtos do setor no prazo de dez anos.
- d) Agricultura: existem dois acordos distintos: um entre o Canadá e o México, e outro entre os EUA e o México. Lembrando que as relações entre EUA e Canadá são reguladas pelo FTA. Canadá e México decidiram eliminar todas as barreiras tarifárias e não-tarifárias que regulam o comércio bilateral no setor, com exceção daquelas incidentes sobre laticínios, ovos, aves e açúcar (que, portanto, permaneceram inalteradas, ou seja, iguais às do período anterior ao acordo). O México e os EUA acordaram a eliminação imediata de todas as barreiras não-tarifárias ao comércio agrícola, que serão transformadas em regimes tarifários especiais com quotas especificadas. Os produtos sobre os quais ainda incidirem tarifas terão as alíquotas reduzidas a zero no prazo máximo dez anos. As exceções a esta regra ficam restritas ao milho e feijão americanos e ao suco de laranja e açúcar produzidos no México que terão tarifas eliminadas pelos respectivos importadores no prazo de quinze anos a partir da implementação no

acordo (possivelmente pela "sensibilidade" de seus mercados a competidores estrangeiros).

- e) Cláusula de salvaguarda: durante o período de transição, se níveis crescentes de importação de um dos parceiros no NAFTA ameaçam causar ou causam dano à indústria doméstica, o país afetado pode estabelecer uma medida de salvaguarda que suspenda, apenas temporariamente, o acordo de redução tarifária ou restabeleça a tarifa vigente antes da assinatura do acordo. O dano deve resultar exclusivamente da redução tarifária acordada, e a medida de salvaguarda pode ser aplicada apenas uma vez e por um período máximo de três anos.

4.2 OS PAÍSES MEMBROS: ASPECTOS GERAIS

O PIB da América do Norte⁴ (somando o PIB dos Estados Unidos, Canadá e México) é de mais de onze trilhões de dólares. A economia dos Estados Unidos, sozinha, é responsável por "apenas" 88% do total desse volume. Quanto à renda per capita, os Estados Unidos e o Canadá mostram alguma similaridade, mas o produto per capita destes dois países é mais de três vezes superior ao do México. Outro indicador é o chamado Índice de Desenvolvimento Humano (IDH). O Canadá possui um dos três Índices de Desenvolvimento Humano - que vai de 0 até 1 - mais elevados, dentre cento e setenta e três países - seu IDH é de 0,940, sendo que os EUA estão na sexta posição, com IDH de 0,939, e o México ocupa a quinquagésima quarta posição, com IDH de 0,796. Observando tais diferenças, é difícil supor que o mercado mexicano seja assim tão atraente aos Estados Unidos, a ponto de se ter feito um esforço para a criação do Acordo de Livre Comércio da América do Norte. Até mesmo porque as relações comerciais entre os países membros do acordo já eram bastantes estreitas (principalmente entre o Canadá e os Estados Unidos), mesmo antes de sua real implantação. Argumenta-se que tal acordo foi apenas o primeiro passo para a criação de uma área de livre comércio ainda mais ampla - a tão combatida ALCA.

⁴ Fonte: Relatório do Desenvolvimento Humano 2002 - ONU

TABELA 1 - INDICADORES BÁSICOS - MEMBROS DO NAFTA - 2000

PAÍSES	PIB	PIB	População milhões
	U\$\$ Bilhões	Per Capita (PPC)	
Canadá	687,9	27.840	30,8
Estados Unidos	9.837,4	34.142	283,2
México	574,5	9.023	98,9

FONTE: Relatório do Desenvolvimento Humano 2002 - PNUD

De qualquer modo, outros dados merecem ser expostos para que, novamente, sejam feitas comparações entre os países da América do Norte, desta vez em um caráter um pouco mais específico.

TABELA 2 - INDICADORES DE DESEMPENHO ECONÔMICO - CANADÁ, ESTADOS UNIDOS E MÉXICO

PAÍSES	Taxa de crescimento anual do PIB per capita	Varição média anual do índice de preços ao consumidor (%)	Taxa de desemprego média anual
	(%)	1990-2000	(% da população ativa)
	1990-2000	1990-2000	1990-2000
Canadá	1,9	1,7	9,3
Estados Unidos	2,2	2,7	5,6
México	1,4	19,4	3,6

FONTE: Relatório do Desenvolvimento Humano 2002 - PNUD

Levando-se em consideração o crescimento do PIB per capita, o México tem o pior desempenho entre os três países e sua inflação é muito superior à verificada no Canadá e Estados Unidos no período 1990-2000. Já o desemprego, de forma surpreendente⁵, é sensivelmente menor no México do que em seus "parceiros" mais ricos. Contudo, deve-se ter muita cautela ao comparar taxas de desemprego, afinal existem diferenças metodológicas entre os diversos países, ao elaborar esse indicador.

De acordo com os dados da tabela 3, tanto o Canadá quanto o México aumentaram espantosamente (uma variação de aproximadamente 60% em uma década) a participação do comércio exterior na composição do Produto Interno Bruto. O mesmo não ocorre com os Estados Unidos, cuja importância relativa das exportações e importações permaneceu praticamente inalterada. Um fato preocupante é a queda nos termos de troca (de quase 70%) do México o que, conceitualmente, significa que o preço de suas exportações caiu em relação às

⁵ Provavelmente os salários oferecidos nos Estados Unidos são o grande atrativo para que muitos trabalhadores se arrisquem ao tentar atravessar clandestinamente a fronteira com o vizinho mais rico.

importações. A participação dos produtos primários nas exportações totais caiu nos três países, o que não pode ser considerado nada incomum. Mas o fato de as exportações de manufaturas corresponderem a 83% do total das exportações totais, tanto nos Estados Unidos quanto no México, mostra que a agricultura realmente perdeu espaço (em termos relativos) para a indústria na economia mexicana. Além disso, o México, no final da década de 90, passou a exportar uma proporção maior de produtos de alta tecnologia (exemplos desse tipo de produto são computadores e produtos farmacêuticos) do que o Canadá.

TABELA 3 - A ESTRUTURA DO COMÉRCIO - MEMBROS DO NAFTA

PAÍSES	Importações de bens e serviços (em % do PIB)		Exportações de bens e serviços (em % do PIB)		Termos de troca (1980 = 100)	
	1990	2000	1990	2000	1999	
Canadá	26	41	26	44	-	
Estados Unidos	11	13	10	11	116	
México	20	33	19	31	31	

PAÍSES	Exportações primárias (em % das exportações de mercadorias)		Exportações manufaturadas (em % das exportações de mercadorias)		Exportações de alta tecnologia (em % das exportações de mercadorias manufaturadas)	
	1990	2000	1990	2000	1990	2000
Canadá	36	30	59	64	14	19
Estados Unidos	22	13	74	83	33	34
México	56	16	43	83	8	22

FONTE: Relatório do Desenvolvimento Humano 2002 - PNUD

(-) dado não disponível

Para exemplificar a evolução técnica da capacidade produtiva no México, a tabela 4 apresenta dados importantes:

TABELA 4 - PRODUÇÃO DE AUTOMÓVEIS - EM MIL UNIDADES (1995-2000)

PAÍSES	1995	1996	1997	1998	1999	2000
CANADÁ	2 420	2 397	2 257	2 173	3 059	2 962
ESTADOS UNIDOS	12 065	11 859	12 158	12 003	13 025	12 800
MÉXICO	937	1 226	1 360	1 453	1 550	1 935

FONTES: AAMA, ANFAVEA e OICA

A produção de automóveis nos Estados Unidos e Canadá não apresentou grande evolução (de 6 e 22% respectivamente), pois sabe-se que o espaço para o crescimento desse segmento não é dos maiores nos países desenvolvidos, já a muitos anos. Para uma comparação mais justa, deve-se mencionar o desempenho de Argentina e Brasil (os únicos países latino-americanos, além do próprio México, a

integrar o grupo dos maiores produtores de automóveis do mundo). No período de 1995 a 2000, a produção de automóveis na Argentina cresceu cerca de 19%, enquanto a produção brasileira cresceu pouco menos de 4%. Já a produção mexicana de automóveis aumentou 106%⁶. Se tanto a produção de automóveis como sua importação (tabela 8, pág. 26) passaram por grande elevação, é razoável supor que o mercado interno do México tem exercido um papel relevante no consumo de veículos. Mas o mercado externo também tem sua importância. Afinal, o principal produto para exportação do México, no ano de 2000, eram os veículos motorizados, como será visto adiante (tabela 7, pág. 25).

4.3 MÉXICO : COMÉRCIO EXTERIOR

Primeiramente, deve-se destacar que, mesmo com a implantação do NAFTA, as relações comerciais entre México e Canadá permaneceram praticamente irrelevantes, quando comparadas com o volume de comércio do México com o resto do mundo e, principalmente, com os Estados Unidos.

Observando os dados da tabela 5 conclui-se que, tanto as importações como as exportações mexicanas exibem crescimento expressivo no período 1990-2000, com ambas aumentando pouco mais de seis vezes no período. Um detalhe interessante é que em somente três, dos onze anos analisados, as exportações do México superaram suas importações. Durante os anos de 1995, 1996 e 1997 o México exibiu superávit comercial. A forte queda no nível de atividade econômica em 95, e a desvalorização do peso, desfavoreceram as importações, que caíram 8,69% entre 94 e 95. Por outro lado, o peso desvalorizado tornou as mercadorias mexicanas mais baratas e estimulou o aumento nas exportações, de 31,21% no período 94-95. O México, mesmo com a depreciação de sua moeda (para não mencionar a queda de pouco mais de 6% no PIB em 1995), manteve o déficit comercial com o resto do mundo (observado em toda a década de noventa). Mas é a partir de 1995 que o saldo da balança comercial mexicana com seu maior parceiro, os Estados Unidos, se modifica. O déficit observado no período 90-94 transforma-se

⁶ Fontes dos dados: AAMA, ANFAVEA e OICA

TABELA 5 - EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES MEXICANAS COM OS MEMBROS DO NAFTA E COM O RESTO DO MUNDO - 1990 A 2000
(EM MILHARES DE DÓLARES)

	1990		1991		1992		1993		1994		1995	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Exportações												
Canadá	220 889	0,84	561 192	2,08	1 014 991	2,20	1 561 956	3,01	1 530 749	2,53	1 985 759	2,50
Estados Unidos	18 448 900	70,03	18 672 329	69,27	37 234 951	80,61	42 841 998	82,57	51 067 286	84,24	66 226 065	83,26
Outros países	7 674 437	29,13	7 722 597	28,65	7 943 810	17,20	7 481 269	14,42	8 019 913	13,23	11 327 977	14,24
TOTAL	26 344 226	100,00	26 956 118	100,00	46 193 752	100,00	51 885 223	100,00	60 617 948	100,00	79 539 801	100,00
Importações												
Canadá	390 664	1,32	780 302	2,05	810 842	1,31	988 164	1,51	1 620 563	2,04	1.374.162	1,90
Estados Unidos	19 821 393	67,06	24 598 851	64,61	45 721 054	73,83	48 321 169	74,03	54 780 025	69,05	53 820 316	74,29
Outros países	9 345 998	31,62	12 692 735	33,34	15 392 329	24,86	15 962 661	24,46	22 931 655	28,91	17 247 190	23,81
TOTAL	29 558 055	100,00	38 071 888	100,00	61 924 225	100,00	65 271 994	100,00	79 332 243	100,00	72 441 668	100,00
Saldo												
Canadá	-169 775		-219 110		204 149		573 792		-89 814		611 597	
Estados Unidos	-1 372 493		-5 926 522		-8 486 103		-5 479 171		-3 712 739		12 405 749	
Outros países	-1 671 561		-4 970 138		-7 448 519		-8 481 392		-14 911 742		-5 919 213	
TOTAL	-3 213 829		-11 115 770		-15 730 473		-13 386 771		-18 714 295		7 098 133	
	1996		1997		1998		1999		2000			
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%		
Exportações												
Canadá	2 171 564	2,26	2 156 679	1,95	1 519 042	1,29	2 390 396	1,75	3 352 910	2,01		
Estados Unidos	80 387 385	83,74	94 293 788	85,39	103 053 059	87,74	120 337 488	88,25	147 641 338	88,71		
Outros países	13 433 120	13,99	13 970 409	12,65	12 875 843	10,96	13 638 478	10,00	15 444 237	9,28		
TOTAL	95 992 069	100,00	110 420 876	100,00	117 447 944	100,00	136 366 362	100,00	166 438 485	100,00		
Importações												
Canadá	1 743 488	1,95	1 967 981	1,79	2.312.714	1,79	3 015 042	2,06	4 145 697	2,17		
Estados Unidos	67 529 342	75,49	81 981 295	74,67	94 048 877	72,89	107 394 411	73,53	139 267 099	73,00		
Outros países	20 186 857	22,57	25 835 736	23,53	32 658 857	25,31	35 653 164	24,41	47 375 993	24,83		
TOTAL	89 459 687	100,00	109 785 012	100,00	129 020 448	100,00	146 062 617	100,00	190 788 789	100,00		
Saldo												
Canadá	428 076		188 698		-793 672		-624 646		-792 787			
Estados Unidos	12 858 043		12 312 493		9 004 182		12 943 077		8 374 239			
Outros países	-6 753 737		-11 865 327		-19 783 014		-22 014 686		-31 931 756			
TOTAL	6 532 382		635 864		-11 572 504		-9 696 255		-24 350 304			

FONTE: CEPAL

em constante superávit a partir de 1995. Assim, mesmo com a adoção de tarifas preferenciais aos produtos norte-americanos, os mexicanos ainda vendem mais do que compram dos Estados Unidos. A depreciação do peso frente ao dólar certamente exerceu sua influência.

Se, por um lado, o volume de comércio entre México e Canadá é modesto, o mesmo não se pode dizer das relações entre Estados Unidos e México. Os Estados Unidos são, de longe, o maior parceiro comercial que o México possui. A importância do mercado americano, como comprador de produtos mexicanos, aumentou de 70% para mais de 88% entre os anos de 1990 e 2000. Por sua vez, a participação dos produtos americanos nas importações mexicanas aumentou de 67%, em 1990, para 73% em 2000. Como as exportações correspondem a uma parcela expressiva do PIB mexicano (31% em 2000), não seria nenhum exagero supor que, caso a economia dos Estados Unidos enfrentasse dificuldades, o crescimento econômico do México seria prejudicado. Portanto, o México é extremamente dependente, pelo menos no que se refere ao campo econômico⁷, dos Estados Unidos. Este é, sem dúvida, um ponto negativo.

4.3.1 Exportações: Tipos de Produtos

O fato revelado pela tabela 6 é emblemático. O México depende, atualmente, muito menos das exportações de bens primários. Os produtos manufaturados que, em 1990, correspondiam a menos da metade do valor exportado, em 2000 passaram a ser responsáveis por mais de 80% das exportações mexicanas.

TABELA 6 - PERCENTAGEM DO VALOR TOTAL DAS EXPORTAÇÕES FOB DE BENS PRIMÁRIOS E MANUFATURADOS

TIPOS DE PRODUTOS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Primários	56,7	49,2	29,0	25,4	22,7	22,5	22,3	19,3	14,8	14,9	16,5
Manufaturados	43,3	50,8	71,0	74,6	77,3	77,5	77,7	80,7	85,2	85,1	83,5
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: CEPAL

NOTA: Inclui bens para transformação (maquiladoras)

⁷ Não existe, porém, qualquer fato que comprove que a situação seja diferente no que se refere à autonomia política do México frente aos EUA.

A tabela 7, por sua vez, também ajuda a demonstrar tal tendência. Em 1990, dos dez principais produtos exportados pelo México, seis eram artigos primários. O grande destaque da lista e, portanto, o produto com maior participação nas exportações, era o petróleo cru, cujo valor correspondia a 33,9% do total das exportações mexicanas. Naquele ano, o segundo produto mais "importante" na pauta de exportações eram os veículos de passageiros, com quase 10% de participação. Já a partir de 1992 nove, dos dez principais produtos exportados, eram industrializados - fato observado em todos os anos posteriores. O único produto primário que ainda permaneceu na lista dos principais produtos exportados (pelo menos até o final do período analisado), foi justamente o petróleo cru. No ano de 2000 sua participação era bem mais modesta do que no início da década de 90, com 8,9% do valor exportado. Os veículos de passageiros motorizados continuaram com a mesma importância relativa, desta vez assumindo a posição de principal produto exportado, com 9,9% do total das vendas ao exterior. O México também "diversificou" suas exportações. Os principais produtos correspondiam, em 1990, a 60,2% do valor exportado pelo país. Em 2000, os dez principais produtos eram responsáveis por 47,5% das exportações mexicanas.

4.3.2 Importações: Categorias de Produtos

O grande destaque, considerando-se as variações nos montantes importados das cinco categorias de produtos (tabela 8, pág. 26), é a gigantesca expansão (de pouco mais de duzentos por cento) no valor gasto na aquisição de veículos de passageiros, ocorrida entre os anos de 1993 e 1994. Não é difícil imaginar o porquê: o México, já a partir da entrada em vigor do acordo, em 1º de janeiro de 1994, reduziu em 50% as tarifas de importação (sobre produtos comprados de seus parceiros do NAFTA) incidentes sobre veículos de passageiros e caminhões leves. Observando, porém, a participação relativa das diferentes categorias no total das importações, não há grandes variações ao se comparar os anos de 1990 e 2000 (ver gráficos 1 e 2 pág. 26). Exceção feita aos itens menos "relevantes": os combustíveis tiveram sua participação reduzida à metade (de 2 para 1 por cento); já com os veículos ocorreu justamente o inverso (sua participação passou de 1 para 2 por cento no mesmo período).

TABELA 7 - EXPORTAÇÕES MEXICANAS: DEZ PRINCIPAIS PRODUTOS SEGUNDO SUA PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL EM CADA ANO

PRODUTOS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Veículos de passageiros motorizados (exceto ônibus)	9,9	14,0	7,3	8,2	8,3	9,5	10,1	8,8	9,3	9,1	9,9
Petróleo cru	33,9	27,4	16,1	12,5	10,8	9,3	11,1	9,4	5,4	6,5	8,9
Máquinas estatísticas	1,3	1,4	2,0	...	2,8	3,4	3,8	4,7	4,9
Outros equipamentos para telecomunicações	2,3	2,3	2,6	2,6	3,1	4,0
Caminhões e camionetas	2,3	3,6	3,6	3,1	3,0	2,9
Receptores de televisão	2,9	3,4	4,4	3,7	3,5	3,5	4,2	3,8	3,5
Fios e cabos com isolamento	4,5	5,3	4,8	4,3	4,6	4,5	4,4	4,4	4,0
Outras peças para veículos motorizados, exceto motocicletas	1,4	1,6	3,2	3,6	3,4	2,8	2,8	3,0	3,3	3,5	3,5
Máquinas geradoras elétricas	2,5	2,7	2,6	2,2	2,5	2,5	3,0	3,0	2,8
Mecanismos elétricos para conexão, corte ou proteção de circuitos elétricos	2,8	2,8	3,0	2,6	2,6	2,5	2,6	2,6	3,1
Gado bovino	1,3	1,3
Tomates frescos	1,6	1,0
Outros legumes frescos	1,7	1,8
Café verde, tostado etc.	1,4	1,5
Produtos derivados de petróleo	2,4	1,6
Motores para combustão interna, exceto aeronaves	5,3	5,0	3,2	3,2	3,6	3,5	2,9	2,5	2,6
Aparatos receptores de radiodifusão	2,0	1,7
TOTAL	60,2	56,6	46,8	45,7	45,5	42,8	46,5	43,7	41,7	43,7	47,5

FONTE: CEPAL

NOTA: (...) representa a exclusão do produto na participação entre os dez principais produtos

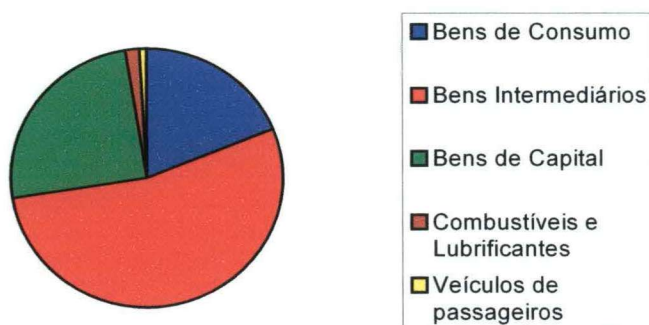
TABELA 8 - IMPORTAÇÕES MEXICANAS DE BENS POR CATEGORIAS ECONÔMICAS
(MILHÕES DE DÓLARES)

Categorias	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Bens de Consumo	5 453,9	6 190,6	11 296,5	12 327,1	15 319,8	12 208,1
Bens Intermediários	15 513,5	21 029,7	34 094,3	36 279,1	41 947,1	42 000,4
Bens de Capital	7 175,6	9 106,7	15 232,5	15 406,5	18 871,8	16 014,0
Combustíveis e Lubrificantes	475,5	847,0	747,1	640,5	527,6	535,8
Veículos de passageiros	250,9	224,0	377,0	393,9	1 240,8	439,7

Categorias	1996	1997	1998	1999	2000
Bens de Consumo	14 468,8	17 935,1	20 889,8	22 883,1	29 795,3
Bens Intermediários	51 052,2	59 461,4	67 917,7	78 700,1	103 178,2
Bens de Capital	20 099,3	25 870,2	31 442,7	36 783,9	47 291,2
Combustíveis e Lubrificantes	687,3	1 120,7	966,6	900,0	1 505,7
Veículos de passageiros	920,5	1 535,0	2 139,1	2 584,1	4 521,2

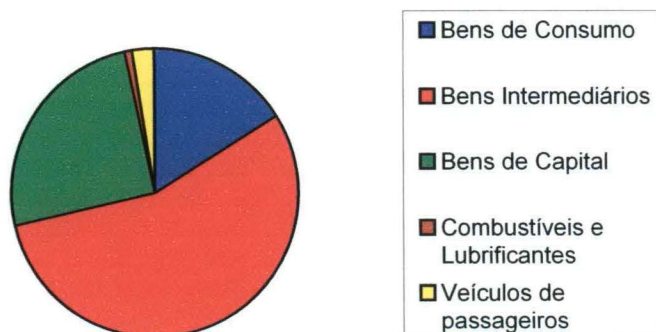
FONTE: CEPAL

GRÁFICO 1 - IMPORTAÇÕES MEXICANAS DE BENS POR CATEGORIAS ECONÔMICAS - 1990



FONTE: CEPAL

GRÁFICO 2 - IMPORTAÇÕES MEXICANAS DE BENS POR CATEGORIAS ECONÔMICAS - 2000



FONTE: CEPAL

4.3.3 Termos de Troca do México: 1990 - 2000

Os dados contidos na tabela 9 apresentam grande contraste com os dados da tabela 3 (pág. 20) . Na realidade, a grande queda nos termos de troca do México ocorreu nos anos 80. Assim, de qualquer maneira, não se pode responsabilizar o NAFTA pela perda do poder de compra das exportações mexicanas. Na década de 90 não ocorreu grande oscilação nos termos de troca do México.

TABELA 9 - ÍNDICE DAS RELAÇÕES DE TROCA DO MÉXICO FOB/FOB

1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
109,2	105,8	105,0	104,9	103,3	100	102,8	104,0	100,4	102,3

FONTES: CEPAL

NOTA: Base 1995 = 100

4.4 MÉXICO : ECONOMIA NA DÉCADA DE 90

4.4.1 Liberalização e Crise No México

A partir da segunda metade da década de 80, o México levou adiante um amplo processo de abertura da economia. Ao mesmo tempo, realizou severos cortes nos gastos públicos, implementou um programa de privatização de empresas estatais, reestruturou o sistema financeiro, e garantiu plena liberdade de movimento aos capitais. Além disso, como complemento, valorizou sua moeda e manteve controle sobre o câmbio, tendo em vista a estabilização da economia (juntamente com a abertura comercial, uma taxa de câmbio valorizada ajudava a conter as pressões inflacionárias, expondo os produtores domésticos à intensa concorrência estrangeira e, assim, diminuindo drasticamente suas possibilidades de aumentar preços). Todas essas medidas foram muito bem recebidas pelo mercados financeiros e também ajudaram o México nas negociações do NAFTA.

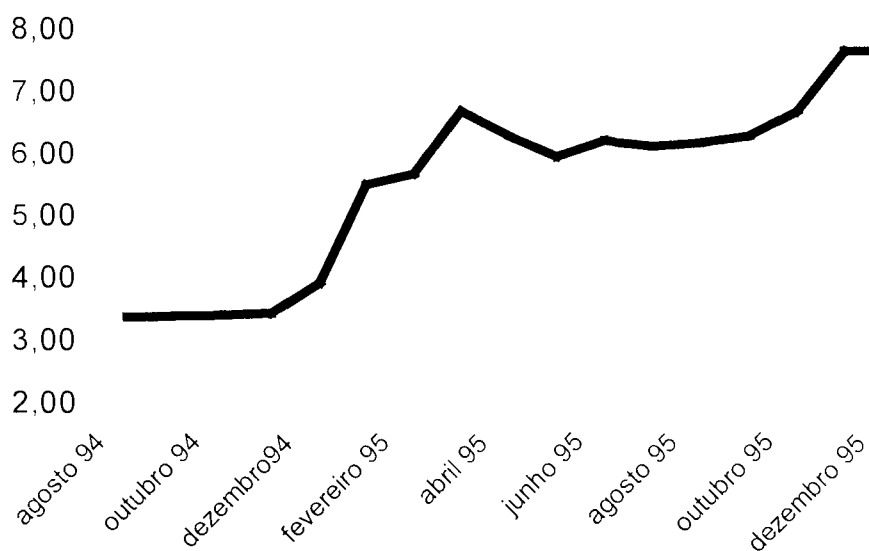
Com uma taxa de câmbio valorizada – e que, conseqüentemente, estimulava as importações e prejudicava as exportações – o México exhibe um constante déficit em conta corrente, bem como um crescente endividamento em moeda estrangeira para financiar tal déficit. Em dezembro de 1994, sofrendo de uma séria crise de

confiança por parte dos investidores em geral, o México se viu dominado por uma intensa crise financeira que culminou, em 1995, com a mais profunda recessão que o México tivera de enfrentar em décadas. A causa imediata da crise foi o drástico aumento das taxas de juros dos EUA em 1994, que inverteram o grande fluxo de capital dos Estados Unidos para o México. Para piorar a situação, o ambiente político do país estava longe de ser das mais estáveis. Ocorria uma gravíssima crise política, desencadeada pela rebelião armada do estado de Chiapas (um dos lugares mais miseráveis do país), ao sul do México, em janeiro de 1994. O Exército Zapatista de Libertação Nacional (EZLN), liderado pelo excêntrico subcomandante Marcos, exigia melhores condições de vida para a população indígena e fazia, de uma forma ou de outra, uma severa crítica ao modelo econômico liberal adotado.

Para inverter as maciças evasões de capital decorrentes, o México emitiu obrigações de curto prazo denominadas em dólares, e elevou bruscamente as taxas de juros domésticas. Com o receio de que o México não estivesse em condições de honrar suas dívidas, os investidores externos continuaram, no entanto, a retirar os seus recursos do país. Isto fez com que o México se visse na contingência de desvalorizar o peso em 15%, de 3,5 pesos por dólar para 4,0 pesos por dólar em dezembro de 1994. Mas já era tarde demais. E, diante da contínua perda de reservas internacionais (gráfico 4), o México foi obrigado a permitir a flutuação do peso. A cotação passou para 7 pesos por dólar em março de 1995, chegando a cerca de 8 pesos por dólar no final daquele ano.

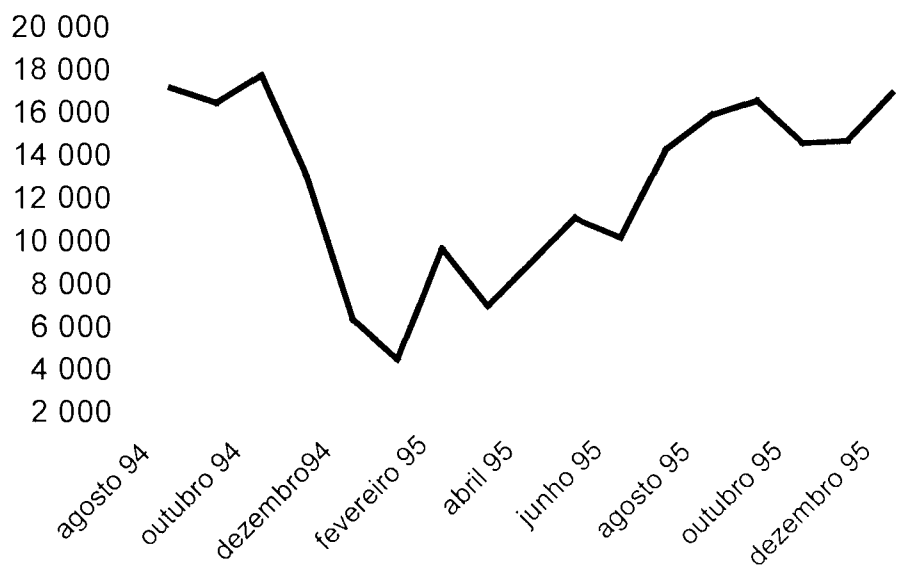
Com a intenção de ajudar o México, e para evitar que a crise financeira se espalhasse por outros mercados (principalmente os mercados emergentes, como Argentina e Brasil), os Estados Unidos organizaram um pacote de ajuda internacional de aproximadamente 48 bilhões de dólares através do FMI, em janeiro de 1995, que conseguiu acalmar os mercados financeiros e conter a crise mexicana. Nesse período, as taxas de juros extremamente elevadas e os profundos cortes nos déficits orçamentários mergulharam o México, em 1995, em uma gravíssima recessão. Surpreendentemente, já em 1996, a economia mexicana mostrava claros sinais de recuperação.

GRÁFICO 3 - TAXA DE CÂMBIO MÉDIA (AGOSTO DE 94 A DEZEMBRO DE 95)
PESOS POR DÓLAR



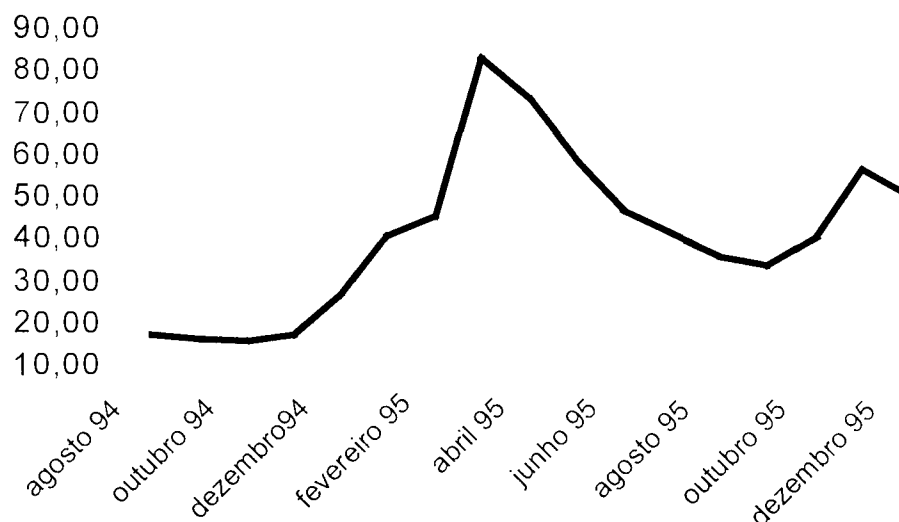
FONTE: Fundo Monetário Internacional

GRÁFICO 4 - RESERVAS TOTAIS (MENOS OURO) - EM MILHÕES DE DÓLARES



FONTE: Fundo Monetário Internacional

GRÁFICO 5 - TAXA DE JUROS DO MERCADO MONETÁRIO (% AO ANO)



FONTE: Fundo Monetário Internacional

4.4.2 Economia Mexicana: 1990 - 2000

O ano de 1995 foi catastrófico para a economia mexicana. Seu produto interno bruto sofreu uma queda de 6,2% e os mais diferentes indicadores mostraram uma grande piora nas condições econômicas do país (tabela 10, pág. 32). O aumento do desemprego (com a diminuição da participação dos salários no produto) e a queda no produto e no consumo por habitante, refletiram as dificuldades enfrentadas pela população mexicana.

A perda de confiança dos investidores internacionais no México, fez com que a moeda nacional sofresse intensa desvalorização. Ao tentar conter esse processo, procurando evitar que mais dólares deixassem o país, as taxas de juros foram elevadas a níveis absurdos⁸ (a taxa de juros do mercado monetário chegou a 60% ao ano). Tal estratégia não conseguiu impedir a desvalorização do peso e ajudou a agravar ainda mais a condição econômica do país. Simultaneamente, iniciou-se um processo inflacionário nada desprezível: o índice de preços ao consumidor que, em 1994, foi de 7% ao ano, chegou em 1995 a pouco mais de 35% ao ano. Com a valorização do dólar, os insumos importados ficam mais caros, e as empresas

⁸ Fonte: SALVATORE, D. *Economia Internacional*

tendem a repassar a elevação nos custos para os preços. A depreciação do peso frente ao dólar torna os produtos importados mais caros, e diminui a concorrência na disputa pelo mercado consumidor interno, trazendo assim mais um fator estimulante no que se refere a aumento nos preços. O México foi forçado a abandonar o câmbio⁹ como instrumento de estabilização de preços, sendo que (atualmente) a taxa de câmbio é definida pela atuação do mercado, sem intervenção do Banco Central no mercado de câmbio (flutuação independente). O "novo" instrumento de combate à inflação é o mesmo utilizado pelo Brasil: as "metas de inflação". Neste regime monetário, o Banco Central define qual é a sua "meta" de inflação para os anos seguintes e passa a utilizar a taxa de juros como instrumento de manutenção da inflação. A grosso modo, isto significa que, se a inflação aumentar, as taxas de juros também serão elevadas.

A recuperação mexicana iniciou-se em 1996. A depreciação cambial, que prosseguiu nos anos seguintes, também teve seu lado positivo: tornou os produtos mexicanos mais competitivos no mercado internacional (além de tornar as importações menos "atraentes"). Isso corresponde a um aumento na demanda agregada, certamente um estímulo muito bem-vindo em um país que enfrentou uma violenta recessão econômica.

No geral, o desempenho da economia mexicana, no período 1990-2000, pode ser classificado como relativamente satisfatório. O crescimento médio do PIB mexicano nesse período foi de 3,72% ao ano. A Argentina obteve um crescimento médio de 3,65% ao ano, enquanto o (estagnado) Brasil cresceu a uma média de 1,97% ao ano. Na América Latina, o "campeão" é o Chile que, por sua vez, cresceu 5,74% na média anual do período¹⁰ (justificando, de alguma maneira, os elogios que freqüentemente recebe). Levando-se em consideração o crescimento do produto interno bruto por habitante, a Argentina leva ligeira vantagem, com um crescimento médio de 2,3% ao ano, enquanto o produto per capita do México cresceu a uma média anual de 1,9%. O Brasil é, novamente, o destaque negativo, com seu PIB per capita crescendo apenas 0,5% ao ano, em média.

⁹ O chamado regime de bandas cambiais era o utilizado. Procurava-se manter a taxa de câmbio dentro de um determinado intervalo, permitindo assim alguma flexibilidade. Não era um regime de câmbio fixo.

¹⁰ Todos os dados referentes à Argentina, Brasil e Chile foram extraídos da CEPAL.

TABELA 10 - INDICADORES SELECIONADOS: MÉXICO 1990 - 2000

INDICADORES	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Crescimento do produto interno bruto, a preços constantes de mercado. Base=1995	5,1	4,2	3,7	1,8	4,5	-6,2	5,4	6,8	5,0	3,7	6,8
Crescimento do produto interno bruto por habitante a preços constantes de mercado. Base=1995	3,1	2,2	1,8	-0,1	2,6	-7,8	3,7	5,1	3,3	2,1	5,2
Crescimento do consumo privado por habitante taxas anuais médias a preços constantes de mercado. Base=1995	5,5	2,4	2,4	-0,7	1,8	-8,6	0,4	2,7	4,0	2,3	7,5
Remuneração dos assalariados como percentagem do PIB a preços correntes de mercado	29,5	30,9	32,9	34,7	35,3	31,1	28,9	29,6	30,6	31,2	31,3
Desemprego aberto urbano taxas médias anuais	2,7	Nd	2,8	3,4	3,7	6,2	5,5	3,7	3,2	2,5	2,2
Taxa de câmbio pesos ⁽¹⁾ por dólar - média do período	2,8	3,0	3,1	3,1	3,4	6,4	7,6	7,9	9,1	9,6	9,5
Preços internos, variações no índice de preços ao consumidor taxas médias anuais - nível geral	26,7	22,7	15,5	9,8	7,0	35,1	34,4	20,6	15,9	16,6	9,5
Taxa de juros do mercado monetário % ao ano	37,4	23,6	18,9	17,4	16,5	60,9	33,6	21,9	26,9	24,1	17,0

FONTES: Fundo Monetário Internacional e CEPAL

(1) Em 1º de janeiro de 1993 foi introduzido o "novo peso", equivalente a 1 000 pesos antigos.

A denominação "novo" foi transitória e foi eliminada em 1996

Nd: Dado não disponível

Depois de atingir seu ponto mais alto (no período 1990-2000) durante a crise de 1995, com 6,2% da população economicamente ativa sem trabalho, a taxa de desemprego apresentou trajetória de queda em todos os anos seguintes. Em 2000 ela chegou a 2,2% da PEA. Um nível incompatível com a realidade latino-americana habitual, mesmo tendo em mente que, comparar as taxas de desemprego de países diferentes, não é uma atitude muito sensata, devido ao desconhecimento das diferenças existentes no cálculo de tal indicador em cada país.

4.4.3 Desempenho por Setores

Novamente, é difícil ignorar os efeitos da crise de 95. Naquele ano, os setores ligados mais diretamente ao mercado interno foram afetados com maior intensidade (tabela 11). A queda sofrida pela construção (23,5%) e pelo comércio, restaurantes e hotéis (15,5%) demonstra a intensidade daquela recessão.

Ao observar o panorama geral, levando em consideração o comportamento dos diferentes setores em toda a década de 90, nota-se o baixo crescimento (em comparação com os outros setores da economia) da agropecuária, silvicultura e pesca. Apesar de este setor ter sido um dos poucos setores a crescer no ano de 1995 (juntamente com o abastecimento de energia e água), o seu crescimento médio, de 1,9% ao ano, foi o menor de todas as atividades. Outra atividade que seguiu o mesmo "caminho" foi a mineração, com uma taxa média de crescimento de 2,2% ao ano. Se forem acrescentados a esses dois setores os chamados "serviços públicos, sociais e pessoais", com sua taxa anual média de crescimento ficando em 2,1%, têm-se, então, as três atividades que menos cresceram entre os anos de 1990 e 2000.

A atividade econômica com melhor desempenho foi a categoria que engloba os transportes, a armazenagem e as comunicações, com crescimento médio anual de 5,6%. Em um país como o México, onde as relações comerciais com o exterior adquiriram grande importância nos últimos anos, a evolução desses setores é, ao mesmo tempo, um pré-requisito para o sucesso da integração mexicana com seus "parceiros" comerciais e uma consequência direta deste êxito. Logo em seguida, aparecem a indústria manufatureira, com taxa de crescimento de

TABELA 11 - PRODUTO INTERNO BRUTO ANUAL POR ATIVIDADE ECONÔMICA DE ORIGEM - VARIAÇÕES ANUAIS

Conceito	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Produto interno bruto a preços de mercado	5,1	4,2	3,6	2,0	4,4	-6,2	5,2	6,8	5,0	3,6	6,6
Menos: impostos sobre produtos	5,1	4,2	3,6	2,0	4,4	-6,2	5,2	6,7	5,1	3,6	6,6
Valor agregado bruto, a preços básicos	5,1	4,2	3,6	2,0	4,4	-6,2	5,2	6,8	5,0	3,6	6,4
Agropecuária, silvicultura e pesca	5,6	2,3	-1,0	3,1	0,2	1,8	3,8	0,2	3,0	1,5	0,4
Mineração	3,4	1,0	1,3	1,8	2,5	-2,7	8,1	4,5	2,7	-2,1	3,8
Indústria manufatureira	6,8	3,4	4,2	-0,7	4,1	-4,9	10,8	9,9	7,4	4,2	6,9
Construção	9,2	4,9	6,7	3,0	8,4	-23,5	9,8	9,3	4,2	5,0	4,1
Eletricidade, gás e água	2,6	0,4	3,1	2,6	4,8	2,1	4,6	5,2	1,9	7,9	1,0
Comércio, restaurantes e hotéis	6,2	6,1	5,3	0,1	6,8	-15,5	4,8	10,7	5,6	3,1	12,2
Transporte, armazenagem e comunicações	3,6	3,4	5,3	4,0	8,7	-4,9	8,0	9,9	6,7	7,8	9,1
Serviços financeiros, seguros, atividades imobiliárias e aluguéis	4,4	4,7	4,6	5,4	5,4	-0,3	0,6	3,7	4,6	3,6	5,5
Serviços públicos, sociais e pessoais	3,1	4,5	1,5	3,3	1,3	-2,3	1,0	3,3	2,9	2,1	2,9
Menos: encargos pelos serviços bancários	NS	NS	NS	NS	NS	NS	NS	NS	NS	NS	NS

FONTE: INEGI

NS = Não significativo

4,7% ao ano, e o agregado de comércio, restaurantes e hotéis, que cresceram 4,1% em média, no período 1990-2000.

A respeito da participação das diferentes atividades econômicas no produto interno bruto (tabela 12, pág. 36), a grande maioria das diferentes categorias não apresentou grande variação durante o período 1990-2000. Desta vez, o fato a ser realçado é a queda na importância relativa sofrida pelas atividades primárias. A agropecuária, a silvicultura e a pesca tiveram sua participação no produto reduzida de 7,2%, em 1990, para 3,7% em 2000, enquanto a mineração teve sua participação diminuída de 2,1% para 1,3% no mesmo período.

4.4.4 Dependência em Relação aos Estados Unidos

A economia dos Estados Unidos, justamente pelo seu tamanho, tem a capacidade de influir, tanto positivamente quanto negativamente, nas taxas de crescimento econômico da maioria dos países. Alguns países, pelas mais diversas razões, são mais sensíveis (ou vulneráveis) do que outros. Mas o que dizer do México, por exemplo? Mais de 80% das exportações mexicanas (tabela 5, pág. 22) tem como destino os Estados Unidos.

A década de 90 assistiu a várias "crises" econômicas: a própria crise mexicana em 95, a asiática em 97, a russa em 98 e a crise brasileira, no final de 98 e início de 99. Esses "choques externos" sempre afetam os países ditos "emergentes". E o México pode, sem qualquer dúvida, ser rotulado como tal. Mas, no período 1997-2000, a economia mexicana cresceu, em média, 5,5% ao ano (tabela 13, pág. 37). A explicação pode estar nas taxas de crescimento da economia dos Estados Unidos, de 4,1% em média, entre os anos de 1997 e 2000. Nesse período, as exportações mexicanas para os Estados Unidos aumentaram em mais de 50% (tabela 5, pág. 22). Por outro lado, se a economia norte-americana (EUA) tem problemas, não se pode esperar que a economia mexicana tenha um desempenho satisfatório. Em 2001, por exemplo, a taxa de crescimento do PIB dos Estados Unidos ficou próxima de zero, e a economia do México seguiu o mesmo rumo (em direção à completa estagnação econômica).

TABELA 12 - PRODUTO INTERNO BRUTO ANUAL POR ATIVIDADE ECONÔMICA DE ORIGEM - PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL

Conceito	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Produto interno bruto a preços de mercado	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Menos: impostos sobre produtos	8,5	8,5	8,6	8,0	8,0	8,6	9,1	9,5	8,5	8,4	9,3
Valor agregado bruto, a preços básicos	91,5	91,5	91,4	92,0	92,0	91,4	90,9	90,5	91,5	91,6	90,7
Agropecuária, silvicultura e pesca	7,2	6,9	6,1	5,8	5,3	5,0	5,5	5,0	4,8	4,2	3,7
Mineração	2,1	1,7	1,6	1,3	1,2	1,6	1,4	1,4	1,3	1,3	1,3
Indústria manufatureira	19,0	18,8	18,5	17,5	17,3	19,1	19,6	19,4	19,5	19,3	18,5
Construção	3,6	3,8	4,1	4,4	4,9	3,7	3,8	4,0	4,3	4,5	4,7
Eletricidade, gás e água	1,2	1,4	1,5	1,5	1,4	1,2	1,1	1,1	1,2	1,2	1,0
Comércio, restaurantes e hotéis	22,6	21,2	20,9	20,0	19,4	19,1	19,6	19,3	18,2	18,3	19,4
Transporte, armazenagem e comunicações	8,3	9,1	8,7	8,6	8,8	9,1	9,3	9,6	9,9	10,2	10,1
Serviços financeiros, seguros, atividades imobiliárias e aluguéis	12,1	12,5	13,2	14,6	14,9	16,8	13,7	12,1	12,5	12,1	11,0
Serviços públicos, sociais e pessoais	16,3	17,3	18,9	21,0	21,9	20,7	19,3	19,9	20,8	21,7	22,1
Menos: encargos pelos serviços bancários	-1,0	-1,2	-2,1	-2,7	-3,0	-4,9	-2,2	-1,3	-0,9	-1,2	-1,1

FONTE: INEGI

TABELA 13 - CRESCIMENTO REAL DO PIB - EUA E MÉXICO VARIAÇÃO ANUAL (%)

Pais	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Estados Unidos	4,0	2,7	3,6	4,2	4,3	4,1	3,8	0,3
México	4,5	-6,2	5,1	6,8	4,8	3,7	6,6	-0,3

FONTE: Fundo Monetário Internacional

5 CONCLUSÃO

O NAFTA implementou a progressiva retirada dos obstáculos à circulação de mercadorias entre Canadá, Estados Unidos e México. Portanto, uma das maiores surpresas ao se comparar as relações comerciais do México com os outros membros do NAFTA e com o resto do mundo foi observar o superávit comercial que este país obteve com o Canadá e Estados Unidos e o déficit com os todos os outros países (considerados como um todo) a partir da segunda metade da década de 90. Isso ocorreu mesmo com as importações mexicanas oriundas dos Estados Unidos aumentando proporcionalmente mais do que as compras de produtos do resto do mundo pelo México, o que seria o esperado, tendo em vista a adoção do acordo de "livre" comércio entre os países da América do Norte.

A economia mexicana do ano 2000 exporta proporcionalmente muito mais produtos manufaturados do que em 1990. É, sem dúvida, uma grande evolução para um país latino-americano. Afinal, qualquer estratégia que fosse predominantemente primário-exportadora, em uma economia relativamente grande como a mexicana, traria limitações ao sucesso do México em seu processo de integração à economia internacional. Tal processo, diga-se de passagem, é, para o bem ou para o mal, inevitável. Quanto às exportações mexicanas, em 1990, dos dez principais produtos vendidos pelo México, seis eram primários. Já em 2000, apenas um produto primário (o petróleo cru) tinha posição de destaque na pauta de exportações mexicanas. Sendo que os principais produtos correspondiam a 60% do total exportado em 1990, e 47% em 2000. O México, então, "diversificou" suas exportações. A respeito das importações se, por um lado, os mexicanos passaram a gastar muito mais dólares na aquisição de veículos importados, a produção doméstica de veículos também passou por grande elevação.

Os setores ligados às atividades primárias não só foram os setores que menos cresceram no período 1990-2000 (com uma média de 1,9% ao ano para a agropecuária, silvicultura e pesca) como sua participação no produto mexicano sofreu expressiva redução. A agropecuária, a silvicultura e a pesca tiveram sua participação no produto reduzida de 7,2%, em 1990, para 3,7% em 2000, enquanto a mineração teve sua participação diminuída de 2,1% para 1,3% no mesmo período. A atividade econômica que mais cresceu foi a categoria que engloba os transportes,

a armazenagem e as comunicações, com crescimento médio de 5,6% ao ano. Em seguida, aparecem a indústria manufatureira, com taxa de crescimento de 4,7% ao ano, e o agregado de comércio, restaurantes e hotéis, que cresceram 4,1% em média, no período 1990-2000.

Mas o fato é que os Estados Unidos ampliaram sua importância como importador de bens do México, de 70% em 1990 para 88% em 2000. Esse é o destaque negativo, pois traz à tona a questão da dependência. Uma eventual recessão na economia americana, como a ocorrida recentemente, faria com que a demanda por produtos mexicanos sofresse substancial redução. Lembrando, novamente, que as exportações correspondem a pouco mais de 30% do produto mexicano. Nessa ocasião, pelo menos no curto prazo, vender para outros países traria muitas complicações e envolveria custos absurdamente elevados, e que acabariam com a competitividade dos produtos mexicanos na disputa pelo mercado externo.

6 REFERÊNCIAS

- BELLUZZO, L. G .M. A Crise do México e as Forças do Mercado: o colapso de 82 e a "encalacrada" de 94 têm em comum a excessiva dependência do financiamento externo. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 08 jan. 1995. Disponível em: <<http://www.eco.unicamp.br/artigos/belluzzo/artigo20.htm>> Acesso em: 12 out. 2003.
- BHAGWATI, J. **Protecionismo versus Comércio Livre**. Rio de Janeiro, Editorial Nórdica Ltda. 1989.
- CARVALHO, M. A.; SILVA, C. **Economia Internacional**. 2. Ed. São Paulo, Editora Saraiva, 2002. Cap. 12.
- FROYEN, R. T. **Macroeconomia**. 5. Ed. São Paulo, Editora Saraiva, 1999. Cap. 20.
- GONÇALVES, R. et. al. **A Nova Economia Internacional – Uma Perspectiva Brasileira**. São Paulo, Editora Campus, 1998.
- KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M. **Economia Internacional – Teoria e Política**. 5. ed. São Paulo, Makron Books, 2001. Cap. 9.
- LIST, F. **Sistema Nacional de Economia Política**. 3. Ed. São Paulo, Nova Cultural, 1989.
- Ministério das Relações Exteriores. **O Brasil e o NAFTA: Impacto sobre comércio e Investimentos**. Rio de Janeiro, ABIGRAF, 1993. p.14-63
- ROBERTS, R. D. **A Opção - Uma Fábula sobre Livre Comércio e Protecionismo**. Rio de Janeiro, Editorial Nórdica Ltda., 1996.
- ROBSON, P. **Teoria Econômica da Integração Internacional**. Coimbra, Coimbra Editora, 1985.
- SALVATORE, D. **Economia Internacional**. 6. Ed. Rio de Janeiro, LTC - Livros Técnicos e Científicos Editora S.A., 2000. Cap. 10; p. 405
- SANDRONI, P. **Novíssimo Dicionário de Economia**. São Paulo, Editora Best Seller, 1999.
- THORSTENSEN, V. et al. **O Brasil frente a um mundo dividido em blocos**. São Paulo, Nobel: Instituto Sul-Norte de Política Econômica e Relações Internacionais, 1994. p. 137-156.

Internet:

INEGI - <http://www.inegi.gob.mx>

CEPAL - <http://www.cepal.org/badecel/>

Fundo Monetário Internacional - www.imf.org

PNUD - <http://www.pnud.org.br/>

ONU - www.un.org

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (BRASIL) -

<http://www.mdic.gov.br/>