

O NAFTA E AS ASSIMETRIAS: O CASO DO MÉXICO

Luiz M. de Niemeyer, PUC-SP e FACAMP

Mayla Pereira Costa, FACAMP

Abstract

O objetivo deste artigo é analisar o impacto que o NAFTA teve na economia mexicana. Iremos nos concentrar especificamente no caso mexicano por se tratar de país latino americano com características similares à economia brasileira. O NAFTA foi a primeira experiência de integração Norte-Sul e já se passaram 16 anos desde sua implantação. A hipótese deste artigo é que o tratamento inadequado, ou melhor, dizendo inexistente, das assimetrias envolvendo os países do acordo foi responsável pelo tímido impacto que o NAFTA teve na economia mexicana. Acordos de livre comércio como o NAFTA promovem mais ímpeto para a liberalização comercial recomendada pelo Consenso de Washington. Também permitem a introdução, por parte de países do Sul, de cláusulas que tem sido motivo de controvérsia ao nível do G-24.

Introdução

O objetivo deste artigo é analisar o impacto que o NAFTA teve na economia mexicana. Iremos nos concentrar especificamente no caso mexicano por se tratar de país latino americano, com características similares à economia brasileira. O NAFTA foi a primeira experiência de integração Norte-Sul e já se passaram 16 anos desde sua implantação. O PIB do México em 2009, de US\$ 1, 7 trilhões (paridade do poder de compra) o coloca como a 11ª maior economia do mundo e a segunda da América Latina, após a economia brasileira. A análise desta experiência pode ser útil para avaliações de integrações do tipo Norte-Sul que venham a ser proposta ao Brasil e à América Latina.

A análise do impacto do NAFTA nos demais países membros do acordo foge do escopo deste trabalho. A hipótese deste artigo é que o tratamento inadequado, ou inexistente, das assimetrias envolvendo os países do acordo foi responsável pelo tímido impacto que o NAFTA teve na economia mexicana.

A primeira vista a participação mexicana no NAFTA se apresentava como uma decisão das mais brilhantes. O País teria livre acesso ao maior mercado consumidor do mundo e seria receptor de um volume substancial de Investimento Externo Direto (IED) dos EUA. Não podemos nos esquecer que liberalização comercial e uma atitude positiva quanto ao papel do IED no país é um dos preceitos do chamado Consenso de Washington.

Na seção I, apresentamos a evolução do processo de integração da América Latina até chegarmos ao chamado Novo Regionalismo, onde o NAFTA se encaixa. Na seção II, apresentamos as principais características do acordo. Na seção III, discutimos a questão das assimetrias nos acordos de integração regional. Na seção IV, se faz uma avaliação das conseqüências do NAFTA para a economia mexicana. Na última parte apresentamos nossas conclusões.

Seção I. Integração da América Latina- Um breve panorama histórico

Durante os anos 60, tentativas ambiciosas de integração dos mercados regionais tiveram lugar na América Latina, como resultado da crescente preocupação com o modelo de ISI (industrialização por substituição de importações), que estava começando a ser constrangido pelo tamanho dos mercados domésticos. E, de um ponto de vista político e ideológico, a integração também reforçava uma defesa contra a superioridade econômica norte-americana (Bethhell, 1994, p. 209)

A CEPAL exerceu um papel importante na promoção do processo de integração. Para Prebisch a integração regional tinha um duplo propósito: a) fazer o mercado crescer para atingir um tamanho viável e; b) promover uma competição “saudável” dentro do processo de substituição de importações (ISI). Por exemplo, em 1959 ele criticou fortemente as altas tarifas na maioria dos países da região. Prebisch estava convencido que, através da abertura progressiva dos mercados domésticos **dentro da região**, as novas indústrias emergentes iriam se beneficiar via mercados ampliados e através da competição com seus pares (ibidem, p. 209).

Prebisch via o processo de integração **planejado** como uma forma de corrigir as distorções oriundas do processo de substituição de importação (SI). O fluxo de IDE nos anos 50, quando o processo de ISI já havia decolado, obedecia a lógica dos países centrais e não aos interesses dos países da América Latina. Exemplificando, O Chile no

início dos anos 60 contava com três montadoras de automóveis atendendo seu mercado interno. O tamanho do mercado e da população chilena não fornecia escala para a produção de uma montadora. Imagine três!

Furtado (1970) ao analisar o processo ocorrido nos anos 60 observava que o modelo adotado, seguindo a lógica do artigo XXIV do GATT, era uma continuidade da ideologia laissez-faire da doutrina do livre comércio anglo saxão. Não era resultado de uma planejamento, e sim um mecanismo de resolução dos problemas relativos ao comércio internacional na região. Ou seja, não se seguiu a integração **planejada** como proposta por Prebish.

Bethehel observa que o processo de integração econômica na América Latina passou por três estágios. O primeiro, de 1960 ao início de 1970 (ALALC), foi caracterizado pela extensa intervenção estatal e calendário para gradual eliminação das barreiras tarifaria e estabelecimento de tarifas externas comuns. Durante a segunda fase (anos 70 anos 80), os países abandonaram as primeiras metas e adotaram uma aproximação mais cuidadosa baseada em acordos bilaterais;

O terceiro estágio, referente à nova onda de integração regional no final dos anos 80 e início dos 90, acompanhou as transformações do comércio internacional e das políticas de desenvolvimento. Os países Latino Americanos substituíram suas estratégias de ISI pelas medidas do Consenso de Washington. A idéia de cooperação mutua era vista como uma alavanca no mercado mundial para impulsionar as exportações da região ao mundo, principalmente às nações industrializadas; não mais como uma defesa coletiva dos mercados Latino Americanos (Bethell, 1994, p. 210)

Durante as três décadas que se inicia nos anos 60, a América Latina buscou diversos caminhos visando à integração econômica. Apesar de consideráveis avanços as tentativas fracassaram diante da resistência a negociação dado os conflitos de interesses envolvendo os países membros. Outra questão fundamental para o fracasso dos planos de integração foi a inabilidade ou falta de interesse dos países mais representativos em assumirem a liderança do processo.

No limite, os principais obstáculos para a integração econômica regional foram os mesmos que limitavam/afetavam as economias latino americanas durante o período. Durante os diferentes estágios o processo de integração da região esta era pró-cíclica, ou

seja, se as economias da região iam bem à integração econômica avançava. O oposto também ocorria, as economias da região indo mau o processo praticamente estancava.

Podemos destacar como principais obstáculos ao processo de integração: a falta de continuidade das políticas econômicas, mudanças abruptas tanto econômicas como políticas, visão de limitada da maioria dos grupos empresariais, expectativas super ambiciosas, choques externos e crise de endividamento externo. Bethell (1994:226).

No tocante ao papel do México na primeira fase deste processo, ou seja, na criação e desenvolvimento da ALALC, Mikesel (1961) aponta este país como o mais entusiasmado no processo. Este autor destaca também que a sua participação retirou o caráter regional do processo e frustrou os planos da CEPAL de criação de uma associação regional de comércio internacional. A idéia de uma área de livre comércio na América Latina passou a se basear no movimento de ampliar os países neste acordo regional, e não criar uma série de acordos regionais.

Bhagwati, Krishna e Panagariya (1999)¹ (Bouzas e Ros (1994) e principalmente Delvin e Estevadeordal (2001) e Devlin e Giordano (2004) dividem a integração econômica da América Latina dos anos 60 até os dias atuais em duas fases: o Velho Regionalismo, referente aos dois primeiros estágios descritos acima, associado ao modelo de industrialização substituição de importação que caracterizou a América Latina até a crise da dívida de 1982; e o Novo Regionalismo que começa tomar forma em meados dos anos 80 e se refere ao terceiro estágio anteriormente mencionado. Este abarca uma ampla base de reformas estruturais (Consenso de Washington). A estratégia central inclui a abertura para o mercado mundial. A integração regional é usada como uma ferramenta eficaz para aprofundar a liberalização comercial, reduzir o nível de proteção, e reforçar os ganhos com a competição

Devlin e Giordano (2004, 146) iniciam sua análise da transição de regionalismo nos objetivos de cada um deles: o Antigo Regionalismo, presente na América Latina nas décadas de 60, 70 e início dos anos 80, era extremamente protecionista, o objetivo principal era a ISI sendo a integração subordinada a este processo. A integração regional deveria superar as limitações da ISI pela criação de um mercado regional. A

¹ Para os autores a entrada e participação dos EUA no processo de integração é um marco divisório central.

integração regional tinha uma visão “para dentro”. O comércio internacional era focado somente em bens. Limitava o investimento estrangeiro direto (IED), e a competição regional. A dimensão da integração era entre países do Sul (Sul-Sul). No âmbito institucional, levava a um processo de burocratização e estrutura institucional pesada.

Estes autores destacam que o Novo Regionalismo por outro lado, surgido após os anos 90, visava uma economia mais aberta para o exterior e mais competitiva internacionalmente. Priorizavam-se as reformas estruturais (Consenso de Washington) nos países. As políticas protecionistas são minimizadas. Além de bens, o comércio internacional era também focado em serviços, investimentos, propriedade intelectual, compras do governo, aspectos ambientais (conhecidos como OMC+). O IED, a competição regional e as exportações são incentivadas. No âmbito institucional o processo leva a uma estrutura institucional mais leve e menos burocrática. Além da dimensão Sul-Sul surge a integração Norte-Sul. Um ponto importante a destacar em nosso estudo é que o NAFTA se apresenta como o primeiro acordo deste tipo.

Uma maneira de se avaliar a integração econômica é através da aferição da intensidade de comércio. A intensidade é uma melhor medida a respeito da orientação do comércio do que a participação deste entre os membros por que ela indica o crescimento geral do comércio entre os parceiros comerciais com relação ao comércio mundial. Este índice descreve quanto um país negocia com outros membros do acordo com relação ao resto do mundo.

Durante o Velho Regionalismo participação do comércio entre os membros da ALALC aumentou de 9 por cento em 1960 para 13 por cento em 1980. O aumento na intensidade da exportação intra-regional foi modesta também: de 1,4 por cento em 1960 para 3,4 por cento em 1980; a intensidade de comércio cresceu modestamente também no caso do Pacto Andino (Devlin e Giordano, 2004, p. 156-7). Do lado do Novo Regionalismo, no caso do NAFTA, a participação do comércio entre os membros cresceu de 37 por cento do total em 1990 para 46 por cento em 2000. Todavia, a intensidade de comércio não cresceu neste período (ibidem, p. 160). No tocante ao MERCOSUL, também representante do Novo Regionalismo, a participação do comércio intra-regional cresceu de 11 por cento em 1990 para 23 por cento em 1998. A intensidade de comércio intra-regional aumentou de 13 em 1990 para 20 em 2000

(ibidem, p. 162) mostrando a prioridade por relações comerciais intra-regionais neste acordo.

Seção 2- O NAFTA

O NAFTA foi assinado por Canadá, Estados Unidos e México em 17 de dezembro de 1992, tendo sido aprovado em novembro de 1993; e entrou em vigor em primeiro de dezembro de 1994. O acordo propôs formar uma área de livre comércio, ao longo de um período de 15 anos, a começar em janeiro de 1994, mediante progressiva eliminação das barreiras tarifárias entre os três países.

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

O autor acima observa também, em 1993 o acordo para a formação do NAFTA foi ratificado pelos poderes legislativos dos três países. Nesse ano também ocorreu a assinatura de dois acordos paralelos: o Acordo Norte-Americano de Cooperação sobre o Trabalho (ANACT) e o Acordo Norte-Americano de Cooperação sobre o Meio-Ambiente (ANACMA). O NAFTA e seus dois acordos “satélites” entraram em vigor em 1º de janeiro de 1994, e, em abril do mesmo ano, foi regulamentado o setor de serviços. (Moreira, 2004)

Em relação ao objetivo deste acordo, Moreira, citando Thorstensen (1994), coloca que a intenção do bloco formado na América do Norte foi apenas criar uma zona de livre comércio com livre circulação de mercadorias e serviços, bem como a liberalização dos investimentos. (Ibidem, p 25)

Assim, o bloco não previu a criação de instituições comunitárias, políticas comuns ou orçamento comum, nem a adoção de uma tarifa externa comum (característica de uma união aduaneira) e a livre circulação de pessoas (característica de um mercado comum) pelos territórios dos três países. Adotou-se como instrumento de política de comércio exterior a chamada regra de origem, que constitui a adoção de critérios que estabelecem a origem dos produtos que circulam na área integrada, impedindo assim o desvio das preferências concedidas para países alheios ao bloco.

O NAFTA é uma importante experiência de integração envolvendo economias desenvolvidas e uma em desenvolvimento. O acordo significa a integração dos mercados desses países, que, em 1993, representavam um PIB de aproximadamente US\$ 7 trilhões e uma população de quase 400 milhões de habitantes. (Pereira, 2004, p 25)

Numa ótica mais voltada para Estados Unidos e México, o acordo visava, dentre outros objetivos, expandir o intercâmbio comercial entre México e Estados Unidos; consolidar um espaço de produção, investimento e consumo para se contrapor aos espaços liderados pelo Japão e pela Europa; respeito a patentes e propriedade intelectual dos Estados Unidos na economia mexicana; e tinha como prazo final para sua total implantação e regulamentação o ano de 2004.

Contudo, devemos compreender que por detrás de todos esses objetivos demonstrados oficialmente pelos contratos formalizados entre os três países do NAFTA é necessário visualizar que, principalmente, os EUA e o México obtinham objetivos implícitos na formulação desse acordo. Por exemplo, o EUA procurava uma maior capacidade de transferir suas linhas de produção que necessitassem de mais mão de obra para um país que as possuísse em quantidades elevadas por um preço baixo. Já o México, assim como tantos países da América Latina, conforme sustenta Aikyüz (2005, p 48), acreditava que a abertura de seus mercados ao comércio e investimento direto internacional, traria maior participação de seus países na divisão internacional do trabalho, o que, conseqüentemente, os ajudariam com seus problemas econômicos, como os de balanço de pagamentos, falta de progresso técnico e baixo crescimento econômico.

Como aponta Bouzas & Ros (1994, p 05), no que diz respeito aos objetivos norte americanos ao assinar contratos como o NAFTA, estes ultrapassam a simples busca por diminuição de barreiras tarifárias e busca de aumento na comercialização de produtos entre países do norte e do sul. Como exemplos destes objetivos têm:

- i) O relativo declínio do poder de sua economia e tecnologia (gerados a partir do declínio de seu comércio, perda de mercados, e aumento das dificuldades de competir no mercado global);

- ii) Perda da eficácia do antigo GATT em realizar seus interesses e objetivos.
- iii) O medo ou percepção dos acordos Norte-Sul que vinham acontecendo na Europa e Ásia . (Ibidem, p 05)

Estes fatos, combinados com o declínio do confronto leste-oeste, tiveram grande peso na reestruturação na política comercial norte americana que até os anos oitenta não contemplava nenhuma forma de integração econômica.

Dessa forma, o impulso norte americano em assinar acordos com seus dois vizinhos (Canadá e México), está pautado em pelo menos três pilares: o primeiro pilar seria que estes acordos (particularmente o NAFTA) possibilitariam um maior acesso dos EUA a fatores de produção diversificados, contribuindo para uma posição mais competitiva dos EUA no mercado global e também no seu mercado interno; o segundo seria facilitar, e eventualmente remover, as barreiras de comércio e investimento, que aumentariam os benefícios para os produtores e investidores norte americanos ao terem acesso preferencial aos mercados estrangeiros com (potencial) crescimento econômico rápido; por fim, seria aumentar a rapidez das negociações em áreas (que não se limitam em tarifas e comércio de mercadorias²), nas quais, devidos a acordos multilaterais, estão estagnadas ou provavelmente se dariam em ritmo mais lento do que com acordos norte americanos bilaterais ou multilaterais. (Bouzas & Ros, 1994, p 06)

O acordo baseia-se *na total reciprocidade*, o que significa que ele não leva em consideração as grandes assimetrias das economias dos países membros uma vez que não há o aprofundamento deste em questões como integração econômica em questões como cooperação em áreas como as de infra-estrutura, financeira, e de desenvolvimento social. O acordo não impõe qualquer tipo de restrições à utilização de subsídios agrícolas; que são implantados amplamente utilizados pelos Estados Unidos, onde eles correspondem por 37 do valor total da produção agrícola. (UNCTAD, 2007, p. 68).

A estrutura institucional central do NAFTA é a Comissão de Livre Comércio, a qual consiste em três ministros responsáveis pelo comércio internacional dos três Estados membros. Essa comissão supervisiona entre outros a execução do acordo, o trabalho de várias comissões e grupos que resolvem disputas em relação à interpretação

² A chamada OMC+ ou seja, serviços, investimentos, propriedade intelectual, compras do governo, aspectos ambientais

do acordo. Como os três países-membros têm mantido suas próprias leis com relação ao comércio internacional, o mecanismo de disputa comercial é o principal instrumento institucional do NAFTA. A Secretaria do NAFTA administra os mecanismos para a resolução de disputas entre indústrias e entre governos.

Seção III. O NAFTA e as Assimetrias

A questão das assimetrias no processo de integração econômica e como essa afeta os países participantes deste processo é uma questão central. A Teoria de Integração Econômica foi desenvolvida principalmente no início dos anos 60 por economista, de origem predominantemente européia, como uma tentativa de compreender a formação e o impacto da CEE. O ponto de partida é a teoria das vantagens comparativas e seu corolário, o livre comércio. Dado que o processo de integração fere o princípio do livre comércio, a teoria de integração deveria ser tratada dentro da chamada Teoria do “Second Best”, e seu impacto (Custo e Benefício) deveria ser analisado caso a caso levando em consideração os ganhos estáticos e dinâmicos. Essa discussão teórica foge do escopo deste artigo.

Bhagwati e seus co-autores procuram entender por que os EUA no Pós IIa Guerra, apesar de defender o multilateralismo e o conseqüente livre comércio, normatizado no artigo I do GATT através do Princípio da Nação mais Favorecida (PNMF) aceitou a inclusão do artigo XXIV que permitia a criação de área de livre comércio, união aduaneira, etc.

Na visão destes autores, o mundo que emergiu no pós- guerra carregava consigo as medidas protecionistas dos anos 30, época das políticas “beggar my neighbour”. Mesmo se aplicando o PNMF o nível de proteção tarifária se manteria alto. Na medida em que uma área de livre comércio ou união aduaneira adotava-se o livre comércio entre os países membros ela seria uma meta intermediária para o objetivo final do livre comércio. Ou seja, era preferível a eliminação de 100 por cento das tarifas, no âmbito de uma integração regional, do que somente, do que a eliminação de 20 por cento da tarifa para um “amigo favorecido” (Bhagwati, Krishna e Panagariya, 1999, p.6).

Como já observado anteriormente, destacamos as ressalvas introduzidas pela economia neoclássica que através da teoria do “Second Best”³ apresenta uma teoria de integração comercial. Esta teoria não será objeto de análise no presente artigo. Dando prosseguimento e seguindo a lógica de Bhagwati e seus co-autores acima descrita, a integração econômica leva ao livre comércio. Portanto, podemos inferir a noção de certo equilíbrio geral nos processos de integração econômica entre países com economias diferentes. Equilíbrio geral no sentido de convergência entre países de diferentes padrões de renda. O livre comércio é sempre mutuamente benéfico aprimorando o bem estar dos países. O livre comércio promove a difusão do desenvolvimento econômico. Isso tudo graças ao princípio das vantagens comparativas, inicialmente, formulado por David Ricardo.

No tocante ao conceito de Convergência de renda entre os países membros. Barro e Sala-i-Martin (1991) sugerem que entre as regiões mais abertas entre si e que comercializam mais entre si, os países pobres crescem mais do que a média (apud, Bustillo e Ocampo 2004, p. 738).

List e as assimetrias

Friedrich List (List, 1983), destacado economista alemão do século XIX, especializado em política industrial e desenvolvimento desigual, não partilhava desta visão. Ele afirmava que o livre comércio era a política apropriada para países com elevado desenvolvimento industrial, mas inconveniente para países menos desenvolvidos.

Seu principal argumento estava baseado na tese de que os esforços nacionais deveriam apoiar o desenvolvimento, mas os produtores domésticos que ficavam sujeitos à concorrência dos países mais desenvolvidos, corriam sérios riscos de se tornarem enfraquecidos para competir no ambiente internacional.

Os países menos desenvolvidos deveriam optar pelo protecionismo nos setores menos competitivos até alcançar o desenvolvimento. Na visão de List essa proteção deveria ser transitória. Quando todos os setores chegassem ao pleno desenvolvimento em relação as nações mais desenvolvidas, o país teria alcançado a condição necessária

³ Livre comércio corresponde ao “First Best”.

para optar pelo livre comércio. A área de livre comércio e ou união aduaneira só seria benéfica entre os países com o mesmo potencial de desenvolvimento (Reinert, 2007).

A idéia é a necessidade de que a abertura comercial em direção ao livre comércio deveria ser lenta de formas a permitir que o setor produtivo do parceiro mais pobre tenha tempo de se ajustar (Reinert, 2007, p. 251); caso contrário os países pobres se tornariam mais pobres (Reinert, *ibidem* , p. 56). Ou seja, uma nação primeiramente se industrializa e depois se integra economicamente com países com o mesmo nível desenvolvimento (*ibidem* , p. 268). Para List uma política de integração deveria ser simétrica (*ibidem* p. 298).

“Level Playing Field” ou o mundo é plano

Bustillo e Ocampo (2004) observam que até metade da década de 80 a crença prevalecente era de que a dinâmica de desenvolvimento era diferente nos países emergentes. Diante de tal mentalidade, o tratamento assimétrico aplicado aos países em desenvolvimento se dava através do chamado tratamento especial diferenciado representado pelo artigo Artigo XVIII do GATT e pela parte IV deste tratado com destaque para o artigo XXXVI.

Essa política de discriminação incluía o direito de manter barreiras comerciais para, proteger a indústria nascente; lidar com problemas de balanço de pagamentos dado a recorrente vulnerabilidade externa destes países; proteção aos mercados e subsídios às indústrias, a fim de reforçar e diversificar a base industrial; o acesso, sem reciprocidade aos mercados dos países desenvolvidos também estava previsto.

A partir de 1980, os autores destacam, ocorreu uma reconsideração das estratégias usadas para enfrentar as assimetrias. Passou-se de uma visão de tratamento especial diferenciado, para um escopo que enfatiza as dificuldades enfrentadas pelos países em desenvolvimento na implantação de compromissos com a OMC. Um paradigma alternativo surgiu através do qual se buscava através das relações comerciais, proverem um jogo do mesmo nível (“level playing field”) das relações comerciais. A prática de nivelar o jogo pode agravar as assimetrias (Bustillo e Ocampo, 2004, p. 729).

Para Chang, a OMC é mais tendenciosa contra países em desenvolvimento que o regime do GATT. Na superfície a OMC criou um “level playing field” entre seus membros, exigindo que todos sigam a mesma regra. A lógica obedecia a pressão do

GATT durante a Rodada do Uruguai de 1993 (que criou a OMC) de tratar os produtos americanos como se fosse produzido nos países (Chang, 2007, p. 75). De uma maneira quase geral, a partir da rodada do Uruguai, os países em desenvolvimento acabaram reduzindo suas tarifas em termos reais muito mais do que os desenvolvidos dado que iniciavam com tarifas mais altas.

Chang, lembrando que a competição global no comércio exterior é um jogo com jogadores desiguais, também destaca que “level playing field” significa benefícios somente para os países ricos dado que nos casos do chamado OMC + os países em desenvolvimento são somente compradores. Casos como TRIPS (defesa da propriedade intelectual ou TRIMS (medidas de normatização do IDE) são citados como exemplo (Chang 2007, p. 76).

Entende-se como OMC ++, aquelas medidas chamadas de Consenso de Washington Aumentado e tendem a incluir mais do que a liberalização de tarifas e quotas, elas possuem também cláusulas quanto à leis trabalhistas, leis de meio ambiente, serviços e questões que dizem respeito aos direitos a propriedade intelectual, política de competição e compras governamentais, etc. (Niemeyer, 2004). Durante a Rodada de Doha de 2001 essas questões foram excluídas da pauta da OMC por pressão dos países em desenvolvimento (G-20). O NAFTA se antecipou à rodada do Uruguai de 1993, que em 1994 criou a OMC, e à rodada de Doha dado que o tratamento adotado entre seu participantes foi o do “level playing field” e a maioria das questões excluídas em Doha estão previstas no acordo (UNCTAD, 2007).

Acordo de integração econômica do tipo Norte-Sul facilita o acesso aos mercados dos países desenvolvidos?

Pal (2007) estuda a dinâmica dos parceiros comerciais do EUA de 1990 até 2006 para averiguar se ao assinar o acordo regional com os EUA há necessariamente um aumento no acesso ao mercado deste. O primeiro grupo, que consiste de nos parceiros comerciais preferenciais tradicionais dos EUA sendo eles: México, Canadá, e Israel.

Para o México e Canadá é perceptível que a parcela de participação no mercado dos EUA aumentou durante os anos 90. O Canadá parte de 18 por cento em 1990 atinge o pico de 20 por cento em 1995. A partir daí começa a decair chegando a cerca de 15 por cento em 2006. O México parte de 5 por cento em 1990 pulando para oito por cento em 1995 e atingindo o pico de 11 por cento em 2000. A partir daí mantém uma

tendência de estagnação e posterior declínio, oscilando entre 8 e 9 por cento até 2006. Podemos constatar que a partir de 2000/2001 esses dois países não ganharam mercado nos EUA. (Pal 2007, p.8)

O autor apresenta quatro explicações para esta queda na participação do mercado. A primeira delas é que as tarifas preferenciais recebidas na área de livre comércio do Norte-Sul não são muito altas. Os países do Norte já possuem suas tarifas extremamente reduzidas (ibidem, p. 12). A segunda razão é que mesmo essa preferência marginal estreita pode ser enfraquecida ao longo do tempo. Por exemplo, a rodada de Doha de 2001 tinha planos ambiciosos para a redução de tarifas, a margem de preferência desfrutada pelos parceiros dos países desenvolvidos desapareceria (ibidem, p. 15).

A terceira razão são os tratamentos de barreiras não-tarifárias. Hoje em dia, a proteção dos mercados dos países desenvolvidos se dá através de barreiras técnicas, restrição ao comércio via regras antidumping, etc. (Pal, 2007, p. 17). A quarta razão é que os acordos Norte-Sul excluem certos setores da cobertura das tarifas preferenciais, sendo a mais comum entre elas a agricultura o que dificulta o acesso preferencial dos países em desenvolvimento a esse importante mercado dos países do Norte (ibidem, p. 18). Para o autor o principal custo dos acordos Norte-Sul é a inclusão das cláusulas da OMC + nos mesmos.

IV. O NAFTA e suas consequências para a economia mexicana

Delvin e Estedardal (2001, p.6) Chang e Grabel (2004, p. 59). Afirmam que a integração regional, como NAFTA, vem sendo utilizada como uma ferramenta política para aprofundar a liberalização comercial recomendada pelo Consenso de Washington.

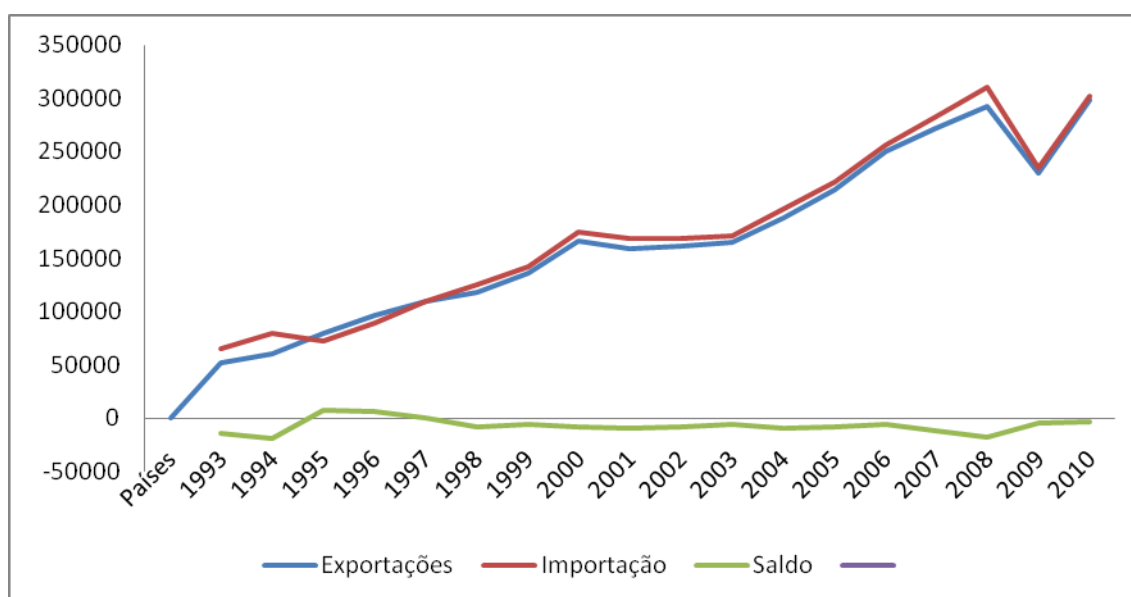
Alguns dados chamam a nossa atenção para uma análise criteriosa sobre o impacto do NAFTA na economia mexicana: em 2002, somente poucos países em desenvolvimento, experimentaram uma expansão significativa nas exportações de produtos manufaturados. Na verdade 9 países respondiam por 90 por cento destas exportações neste ano, a saber, China (23 por cento), Coréia (14 por cento), Taiwan (13 por cento), México (12 por cento), Singapura (11 por cento), Malásia (7 por cento), Tailândia (4 por cento), Filipinas (3 por cento) e Indonésia (3 por cento). Palma (2003, p. 1).

As exportações mexicanas mudaram muito após o início do NAFTA em 1994. O país passou de um grande exportador de petróleo nos anos 80 (60 por cento de suas exportações) para exportador de manufaturas. A participação do petróleo caiu para 10 por cento em 2000 (UNCTAD, 2007, p. 71).

Outro dado que impressiona: no ano de 2000, as exportações de produtos manufaturados do México, de cerca de US\$ 145 bilhões de dólares (similar à Coréia do Sul) representando 50 por cento do total das exportações da América Latina eram três vezes e meia maior que às do Brasil e Argentina somados. (Palma, 2003, p.1). Noventa por cento destas exportações tinham como destino os EUA (66 por cento em 1981 e 90 por cento em 2000). México faz parte do seleto grupo dos 10 principais países receptores que em 1998 tinham uma participação de 76 por cento no fluxo total do IDE para países em desenvolvimento (Lal, 2003, p. 282). A participação do país no total do fluxo de IDE, para a América Latina, no período de 1982 a 2001 oscilou entre 25 por cento a 50 por cento com destaque para o período de 1994 a 2001. O estoque de FDI cresceu de US\$ 10 bilhões (em termos do valor do US\$ de 2000) para US\$ 45 bilhões em 1995 e US\$ 113 bilhões em 2001. Uma taxa anual de crescimento real de 8 por cento (Palma, 2003, p. 5).

Gráfico 1

Evolução da Balança Comercial do México- em US\$ milhões



Fonte: <http://nafta.org>, Dados compilados pelos autores

10 anos de NAFTA

Lederman, Maloney e Servén (2005), economistas do Banco Mundial, publicaram um influente estudo a respeito do impacto do NAFTA na economia mexicana cobrindo o período de 1994 a 2002. A idéia principal do livro é que o NAFTA ajudou o México a chegar a níveis de desenvolvimento próximo ao de seus parceiros do tratado- mesmo tendo que enfrentar logo de início a crise Tequila de 1994/1995. De acordo com os autores, sem o NAFTA as exportações seriam 50 por cento mais baixas e o IDE 40 por cento menor. Apesar de números modestos no tocante a fatores sociais como, por exemplo, a pobreza que após meados da década de 90 não apresentou melhoras consideráveis no país, o estudo afirma que o NAFTA serviu para amenizar as perdas da crise Tequila fazendo com que as taxas de pobreza não aumentassem. (Lederman, Maloney e Servén, p. 2)

O estudo inclui uma seção que testou o efeito do NAFTA no crescimento do PIB per capita. Este representou um crescimento no período de 1994 a 2002 de 4 a 5 por cento no final de 2002. Ou seja, o NAFTA melhorou a vida dos mais pobres. (ibidem, p.2). O estudo indica também que as reformas comerciais unilaterais e o NAFTA auxiliaram o México a entrar num processo de convergência econômica em relação aos EUA. Após 1995, a diferença entre o PIB per capita do país e o dos EUA evoluiu de uma maneira mais favorável do que a dos demais países da América Latina (ibidem, p. 6).

Ao contrário de previsões, a agricultura no México não sofreu crise com a entrada no NAFTA. Segundo os autores tanto a produção doméstica como o comércio internacional aumentou durante o período do NAFTA. Isto se deveu a três motivos. Primeiramente por que houve um crescimento da demanda tanto do México como dos EUA no início dos anos 90. Em segundo lugar ocorreu um aumento na produção. Por fim, financiamentos sem caráter protecionistas foram adotados pelo governo (ibidem, p. 13).

Para Lederman, Maloney e Servén não tem ocorrido desvio de comércio (ibidem, p.15). Afirmam também que o comércio internacional e volume de IDE não podem ser culpados pelo fraco desempenho dos salários na economia (ibidem, p. 6).

Além disso, eles afirmam que o tempo necessário para que os produtores mexicanos absorvessem as inovações tecnológicas dos EUA foi cortado pela metade

(ibidem, p.2). Afirmam também que é bastante provável que o NAFTA auxiliou o México em aprimorar suas inovações graças ao seu regime de propriedade intelectual e isto também ajudou na recuperação mexicana após a crise Tequila. (ibidem, p. 61).

Os autores também discutem a questão dos ciclos econômicos do México ficar sincronizados ao de seus parceiros do NAFTA mais especificamente ao dos EUA. Esta sincronização das flutuações agregadas torna difícil o desenho das políticas macroeconômicas. Uma alternativa para os autores seria a coordenação destas políticas por parte dos países membros (ibidem, p. 8). A forte dependência /ligação do México com relação à economia dos EUA, pode ser ilustrada pelo impacto do 11 de setembro na redução do nível de atividade da economia americana. O PIB mexicano contraiu-se em 0,2 por cento em 2001 (crescia a uma média de 3,6 por cento ao ano de 1994-2000, tabela 1).

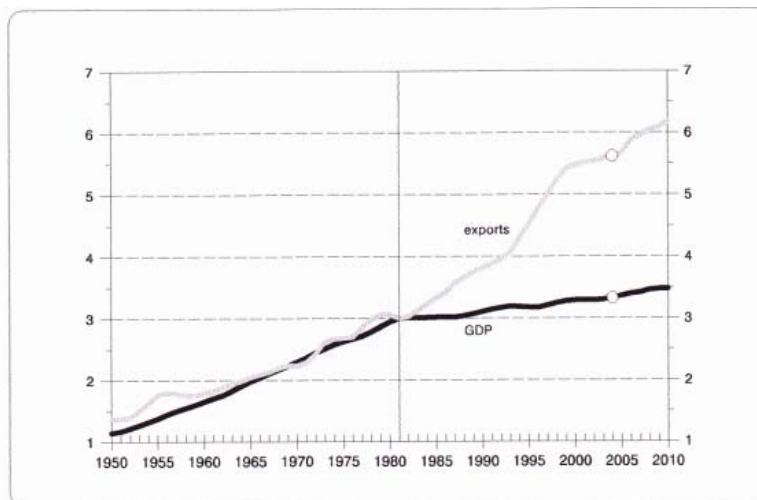
A seguir iremos apresentar opinião de diferentes autores a respeito dos pontos levantados por Lederman, Maloney e Servén (2005). Os aspectos que serão abordados, são o impacto da abertura comercial; a abertura comercial e crescimento econômico; a evolução da renda per capita; a questão dos salários; o papel do IDE; o impacto do NAFTA na agricultura, nos salários; e a questão do desvio do comércio. A questão da sincronização dos ciclos econômicos mexicanos ao dos EUA será abordada com maior detalhe quando analisarmos o impacto da crise americana iniciada em 2007 na economia mexicana.

Visão de outros autores

Weisbrot, Rosnick e Baker (2004, p.9) contestam as conclusões dos autores acima no tocante a contribuição do NAFTA para o crescimento de 4 a 5 por cento no PIB per capita no período. Utilizando uma base de dados diferente dos economistas do Banco Mundial eles demonstram através de seus estudos estatísticos que o NAFTA levou a economia Mexicana a um crescimento mais baixo no período.

Gráfico 2

México: Crescimento das Exportações e PIB (1950-2010)



Source: Palma (2003:7) and updated for 2000-2010 by the courtesy of G. Palma of the Cambridge University.

Note: the vertical axis is log scale and the variables are in three year moving averages.

Fonte: apud, Shafaeddin, 2006, p. 4. Exports=exportações, GDP= PIB. Exportações não incluem petróleo

Analisando o Gráfico 2 até o ano de 2000, Palma (2003) detecta a desconexão das exportações da economia doméstica e o colapso do multiplicador das exportações. O ajuste estrutural a lá Consenso de Washington iniciado na década de 80 (presidente De La Madrid) e o NAFTA redirecionaram o motor de crescimento mexicano no sentido de um “expor led growth”. Todavia, observa o autor, a força gerada por este motor redirecionado deveria estar atrelada ao crescimento econômico para ser eficaz. Isto não ocorreu. Essa mesma tendência, é observada através de dados atualizados pelo autor até o ano de 2010 utilizados por Shafaeddin(2006, p. 4)..

A relação de crescimento das exportações e PIB (construída durante o período de substituição de importações) não só desapareceu após 1981, como se pôde observar uma queda no crescimento da economia enquanto que as exportações cresciam aceleradamente (Palma, 2003, p. 7). Mais adiante o autor compara o desempenho da economia mexicana no período de 1970 a 1981 com o de 1981 a 1999. Ele destaca um

enorme declínio em todas as áreas (PIB, setor manufatureiro, investimentos, empregos, remuneração e produtividade) exceto na área de exportação, nela o crescimento foi expressivo. A Tabela 1 também ilustra o fraco desempenho do México em termos de crescimento. Como isso foi possível?

Tabela 1

Taxa de Crescimento do PIB Real no México e na América Latina, 1971-2006

	1971-1980	1981-1988	1989-1993	1994-2000	2001-2006
México	6,4	0,6	3,9	3,6	2,3
América Latina (exclui México)	5,5	2,0	1,6	2,9	3,4

Fonte: UNCTAD *Handbook of Statistics*, apud UNCTAD 2007, p. 66

Algumas explicações

“Quando do surgimento da crise da dívida, o G7 usou o FMI e o Banco Mundial para criar o “ajuste estrutural” das economias dos países em desenvolvimento. A alteração foi profunda: ao invés dos países industrializados alterarem a sua estrutura econômica para acomodar produção adicional dos países em desenvolvimento, países em desenvolvimento tiveram que mudar suas estruturas econômicas para acomodar mais importações e investimentos privados do G-7”. (Toye 2003 p. 32)

Como podemos notar pelo Gráfico 1 -e tomando como base os dados utilizados na elaboração deste gráfico- o total das exportações do México cresceram a uma taxa média de 12,7 por cento durante o período de 1994 a 2006. Podemos comparar esses dados aos 7,1 por cento entre 1981 e 1993 reportado no relatório da UNCTAD (UNCTAD, 2007, p. 70). No período de 2006 a 2010, de acordo com nossos dados, o crescimento médio anual foi de 6,2 reflexo principalmente da queda de cerca de 20 por cento em 2009, refletindo a crise dos EUA.

O Gráfico 1 indica a crescente dependência da economia mexicana nas importações, no período 1994 a 2006. As importações também cresceram na mesma proporção que as exportações. Isto se deve ao elevado conteúdo importado das exportações de manufaturas do país com destaque para o setor das maquiladoras. As

importações em 2006 triplicaram de valor com relação à 1994. Como resultado, a balança comercial mexicana esteve em déficit durante todo o período com exceção do período 95-97. O México apresentou déficit em Conta Corrente durante todo o período, 1994-2010.

Como já mencionamos, a UNCTAD (2007) observa que a composição das exportações mudou de maneira significativa a partir dos anos 80. Ainda no início dos anos 80, o petróleo respondia por cerca de 60 por cento do total; porém no final dos anos 90 esta participação caiu para 10 por cento. Nos anos que se seguiram, esta sofreu um pequeno aumento, acompanhando a tendência mundial de aumento nos preços. As exportações dos produtos agrícolas também reduziram significativamente.

O crescimento, como anteriormente destacado, se deu nas manufaturas no total das exportações de cerca de 30 por cento no início dos anos 80 para cerca de 90 por cento no final dos anos 90 (ibidem, p. 71). Lal (2001) observa que em 1997, somente 12 países eram responsáveis por 90 por cento das exportações de produtos manufaturados dos países em desenvolvimento. Por exemplo, o índice de nacionalização na Malásia era de 35 por cento enquanto que no México este índice era de 3 por cento.

As maquiladoras

As exportações das maquiladoras cresceram em uma média de 12,6 por cento ao ano entre 1994 e 2006 (ibidem, p. 72). Maquiladoras⁴ são indústrias de montagem ("assembly industries") situadas ao norte do país, próximas da fronteira com os EUA. A instalação destas indústrias foi incentivada pelo governo visando o aumento do emprego doméstico dado a oferta quase ilimitada e pouco qualificada da população do país. Palma informa que entre 1981 e 2000 este crescimento médio por ano era da ordem de 16 por cento atingindo US\$ 80 bilhões em 2000, cerca de 55 por cento do total das exportações de manufaturados (Palma, 2003, p. 13). É importante enfatizar que uma das principais características das maquiladoras é o seu alto conteúdo de componentes importados.

⁴ Pode ser caracterizada como uma indústria enclave, ou seja, uma empresa estrangeira que majoritariamente importa do e exporta para o resto do mundo (no caso do México mais de 90 por cento para os EUA) e que realiza poucas transações com a economia do país hospedeiro bem com praticamente não ocorrem "technological spillovers" neste. (Van den Berg e Lewer, 2007, p. 140).

Shaefaddin (2006, p. 52) observa que a participação das maquiladoras juntamente com a PITEX nas exportações totais de manufaturas em 2000 foi de 87 por cento. As exportações do programa PITEX – um programa que apresenta as mesmas características das maquiladoras em termos de alto componente importado em seus produtos de exportação- somadas àquelas das maquila representaram cerca de 90 por cento em média do total das exportações de produtos manufaturados entre 2000 e 2005 (UNCTAD, 2007, p. 74).

“Manufactured Value Added” = Valor Agregado dos Produtos Manufaturados

Shaefeddin (2006, p. 52) observa que diferentemente da China, o México não conseguiu um aumento no valor agregado doméstico nas suas indústrias de montagem. Via de regra as exportações de manufaturados indicam a habilidade de um país em produzir bens competitivamente. Todavia, os valores/volume de exportações não capturam a extensão do valor agregado e pode representar uma medida enganosa da capacidade manufatureira do país (quando comparado com outros países, por exemplo).

O valor agregado da produção de manufaturas (VAPM)- “manufacturing value added” - é um indicador chave para se avaliar a produção industrial de um país. O VAPM é o valor dos bens produzidos no setor manufaturado menos as matérias primas, materiais auxiliares, produtos semimanufaturados e serviços utilizados na elaboração deste produto. Ou seja, preço do produto final menos os insumos que foram utilizados na produção deste bem. Trata-se de um indicador básico de medida do nível de industrialização de um país. A participação do VAPM no PIB mede a “intensidade” de industrialização de um país. Este índice captura o papel do setor manufaturado no país. Uma queda deste índice sinaliza no sentido de desindustrialização do país.

Shafaeddin (2006, p. 26), antigo economista chefe de Estudos Macroeconômicos e de Desenvolvimento da Divisão de Estudos da Globalização da UNCTAD, observa que o crescimento no VAPM representa crescimento na capacidade industrial. Ele observa que o principal argumento da liberalização comercial a lá Consenso de Washington é que esta iria gerar incentivos para a expansão das exportações. Esta expansão, por sua vez, iria estimular o investimento privado, incluído IED, e efeitos positivos no crescimento, particularmente no crescimento do VAPM.

Tabela2

Crescimento do Produto e Investimento, México (1960-2004) em %

	1960-80	1980-90	1989-00	2000-003	2004	2000-06	2007-08	2009
VAPM	7,0	1,4	4,27	-4,0	3,0	n/a	n/a	n/a
PIB	6,3	1,2	3,13	0,7	4,4	2,3	2,4	-6,6
FBK	7,7	-2,5	4,9	-2,0	1,8	n/a	n/a	n/a

Fonte: até 2004: UNCTAD, *Handbook of Statistics, vários números; e World Bank (2005),*

apud Shafaeddin 2006, p. 50. Para 2001-06, UNCTAD, 2007. Para 2007- 09

Villarreal 2010, p. 3. **FBK**= Formação Bruta de Capital

Como podemos notar pela Tabela 2 acima o VAPM no México deixou a desejar, com exceção ao período de 1960-1980, período de industrialização por substituição de importações. Shafaeddin (2006) observa que a partir dos anos 80, somente nos chamados NICs asiáticos (incluindo a China neste grupo), o rápido crescimento das exportações foi acompanhado por uma alta expansão da capacidade de fornecimento da indústria (crescimento no VAPM), crescimento no PIB e na capacidade de absorção⁵ (ibidem, p. 27). Segundo a metodologia do autor um índice de VAPM é considerado alto quando esta acima de 5 por cento; é considerado moderado entre 3 e 5 por cento; é considerado baixo quando abaixo de 3 por cento (ibidem, p. 29).

Tabela 3

Formação Bruta de Capital (1980-2006) em %

	1980	1990	1994	2000-2004	2005-2006
FBK/PIB	24,5	17,9	19,4	19,8	19,3

Fonte: UNCTAD, 2007, p. 75 e Shafaeddin, 2006, p. 36

Pela Tabela 3 podemos notar que a taxa de investimento da economia mexicana durante o período de liberalização comercial e sua seqüência, o NAFTA, nunca alcançou, nem de perto, àquela de 1980, anterior á crise da dívida de 1982. Uma taxa de investimento de cerca de 24 por cento do PIB é considerada aquela desejável para que países em desenvolvimento alcancem um crescimento econômico robusto. Tanto

⁵ Absorção e igual a soma do consumo mais investimentos mais gastos do governo.

México como o Brasil apresentavam este índice no auge dos respectivos períodos de industrialização por substituição de importações.

Tabela 4

Indicadores da indústria maquiladora exportadora do México (1974-2004)

Variação

	1974	1985	1998	2004	1985/74	1998/85	2004/98
No. de empresas	455	729	3130	2811	1,6	4,3	0,9
No de trabalhadores (1000)	76	218	1039	1152	2,9	4,8	1,1
Produção Bruta (US\$ milhões)	10,9	1306	445051	938094	120	341	21
Porcentagens da Produção Bruta:							
Insumos locais	0,9	0,7	2,2	2,4	0,8	3,1	1,1
Valor Agregado (VA):	36,2	24,9	21,7	20,7	0,69	0,87	0,95
Salários (% no VA)	22,4	12,8	10,6	10,7	0,57	0,83	1,0
Outros	13,8	12,1	11,1	10	0,88	0,92	0,9
Insumos Importados	63,1	74,5	76,1	76,9	1,18	1,02	1,01

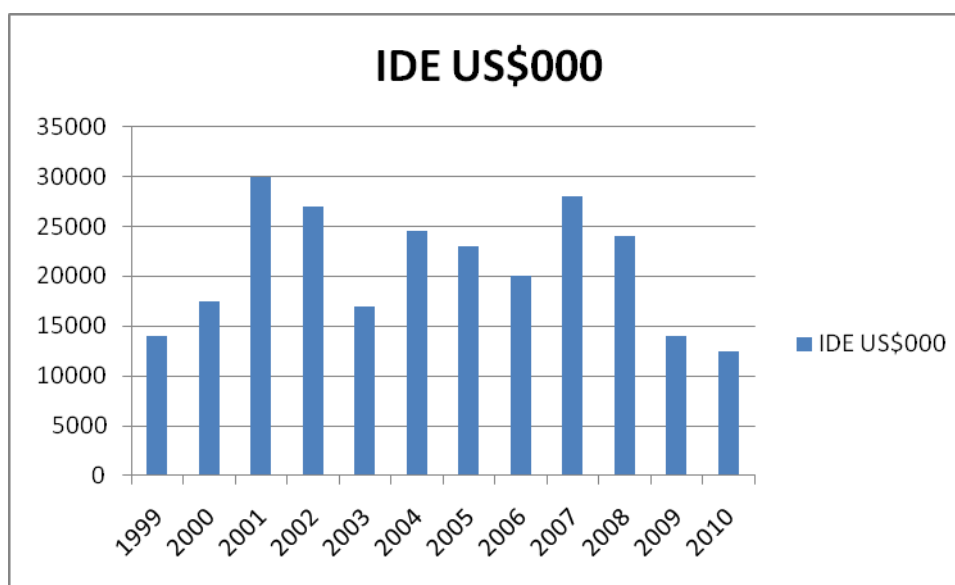
Fonte: Buitelar e Perez (2000, Tabela 2, p. 1631), apud, Shafaeddin, 2006, p. 53

“A tabela 4 apresenta os dados a respeito da evolução da indústria maquiladora de exportação do México. Em primeiro lugar, conforme os dados, ocorreu um crescimento extremamente rápido do setor em termos de número de firmas, número de empregos e produto, particularmente após a liberalização comercial dos anos 80. Em segundo lugar ocorreu uma queda significativa na participação no valor agregado nas exportações, particularmente em salários. A queda por si não significaria muito se ao menos a participação dos insumos domésticos na produção crescessem, i.e., o encadeamento (“linkages”) do setor exportador com outras indústrias crescesse. Contudo, essa participação cresceu pouco. Em terceiro lugar, por outro lado, a participação de insumos importados cresceu continuamente para 76, 1 por cento em 1998. O cenário parece não ter mudado muito desde então. Os últimos dados disponíveis indicam que a participação no valor agregado nas exportações declinou ainda mais, para 20,7 por cento em 2004 enquanto que a participação dos insumos importados continuou a aumentar”. (Shafaeddin, 2006, p. 53-54)

Palma cita a alta mobilidade internacional do setor maquila como um dos principais problemas deste setor para o México. A ameaça de um aumento de salários, mudança na regulamentação do comércio exterior, ou surgimento de um competidor mais forte podem fazer com que essas indústrias se retirem rapidamente do país. Um ano após junho de 2001, cerca de 545 “maquilas” se deslocaram para a China (Palma 2003, p. 19). O relatório da UNCTAD confirma essa tendência observando que a participação das exportações de manufaturados mexicanos no total mundial aumentou

de 1,4 por cento em 1994 para 2,7 por cento em 2000 e 2001 para cair para 2,1 por cento em 2005 (UNCTAD, 2007, p. 74).

Desde 1994 o México tem se beneficiado do fluxo de IDE para países em desenvolvimento. Ele faz parte do grupo dos 10 principais países receptores que em 1998 tinham uma participação de 76 por cento no fluxo total do IDE para países em desenvolvimento (Lal, 2003, p. 282) [num contexto de expansão global destes investimentos]. Em 1990 o estoque de IDE com participação no PIB era de 8,5 por cento. Em 2005 esse percentual chegou a 27,3 por cento, quando o país foi classificado quarto entre os receptores e terceiro em termos de estoque deste investimento. A principal fonte destes IDEs foi os EUA crescendo de 47 por cento em 1994 para 64 por cento em 2006 (UNCTAD, 2007, p. 74). Em termos de fluxo o IED/PIB cresceu em média por ano 1,8 por cento entre 1979/81; 1,4 por cento entre 1989/91; 0,4 por cento entre 1998/2000 e 2,8 por cento entre 2000/04 (Shaefaeddin 2006, p. 37).



Fonte: Villarreal, 2010, p. 11

O que influenciou o IED no México foram a sua posição geográfica como plataforma de exportação e o baixo custo da mão de obra. O país se tornou, principalmente para o mercado americano, um participante das redes internacionais de produção. Por sua vez, a fragmentação global da produção significou para o país importar partes e componentes para as linhas de montagem e reexportá-las para os EUA. Por isso uma grande parte do valor agregado a esses bens é revertido para os proprietários (estrangeiros) do capital, do “know-how” e da administração. Esse

processo foi encorajado pelo NAFTA com a produção, do lado mexicano, de fases de montagens de empresas transnacionais americanas e canadenses. Contudo o IED falhou em estabelecer fortes ligações com a economia doméstica do México, por que dificilmente ele foi além das atividades de montagem (UNCTAD, p.75).

Um importante aspecto associado ao IDE deve ser mencionado. O chamado capítulo 11 do NAFTA. Caso os países estrangeiros participantes avaliem que o valor de seus investimentos foi reduzido em função de alguma ação governamental. Essa ação pode envolver desde nacionalizações até leis ambientais. Este dispositivo permite que esses países acionem os países hospedeiros em fóruns especiais de arbitragem internacional do Banco Mundial e da ONU. A mediação e/ou julgamento destes processos é vedada ao público (Chang, 2008, p. 244).

O esperado aumento nos gastos com P&D não ocorreram. Por exemplo, em 2000 no México estes gastos forma de 0,4 por cento do PIB contra 0,6 da América Latina e Caribe, 1,8 por cento do Canadá e 2,8 por cento dos EUA (UNCTAD, 2007, p. 69). No tocante ao desvio de comércio Bhagwati cita um estudo de Arvind Panagarya que sugere que as perdas mexicanas ocasionadas pelo desvio de comércio do NAFTA atingiriam cerca de US\$ 3 bilhões ao ano (Bhagwati, 2002, p. 109). É importante observar que o critério de desvio de comércio deve ser qualificado. O desvio de comércio permite a contenção de recursos externos nos tradicionalmente externamente vulneráveis países em desenvolvimento (Lindert, 1960).

No que diz respeito a agricultura, o estudo da UNCTAD destaca que os produtores de milho, uma das bases alimentares do país, foram afetada de maneira adversa por importação provenientes dos EUA (UNCTAD, 2007, p. 76). Esse estudo também observa que o maior impacto nos empregos do NAFTA foi na agricultura. Parcialmente em função do crescimento das importações 2 milhões de postos de trabalho foram perdidos. A participação do setor agrícola no emprego cai de 25, 7 por cento em 1993 para 14,3 por cento em 2006. Aparentemente esses trabalhadores foram absorvidos pelo setor de serviços (ibidem, p. 77).

Palma demonstra uma queda da participação dos salários no PIB desde 1976. Em 1975 quando essa relação atingiu seu pico esta participação era de cerca de 40 por cento caindo para 19 por cento em 1999 (ibidem, p.51) A causa dessa queda é a crescente diferença entre o crescimento da produtividade e o crescimento dos salários a

partir de 19892. Especificamente para o período entre 1982 a 2000 aumenta essa crescente diferença entre o crescimento da produtividade se tornou substancial, enquanto os salários se situavam 10 por cento abaixo do nível de 1976 a produtividade cresceu cerca de 20 por cento (Palma, 2003, p.50).

Com relação ao crescimento médio anual da renda per capita. Chang (2008, 237) nos apresenta os seguintes dados: a) de 1955 a 1982, 3,1 por cento ao ano; b) 2001, – 1,8 por cento ao ano; c) 2002, -0,8 por cento ao ano; d) 2003, - 0,1 por cento ao ano; e) 2004, 2,9 por cento ao ano; e) 2005, 1,6 por cento ao ano. O autor estimou a taxa de crescimento desta renda ao ano para o período de 2001 a 2005 em 0,3 por cento ao ano (ibidem, p. 68).

A teoria ortodoxa do comércio internacional combina a lógica econômica da proposta dos ganhos (mútuos) do livre comércio com a hipótese dos mercados em competição perfeita. O resultado desta combinação é que a o livre comércio permite a economia operar com eficiência produtiva (produzir com menor custo). Permite também a eficiência na alocação dos recursos. A conclusão elegante é que o livre comércio garante eficiência (Nayar, 1996, p. 336). Os resultados acima apresentados colocam em dúvida tais preceitos.

Concluindo, tanto o relatório da UNCTAD (2007, p. 78) como Bustillo e Ocampo (2004) destacam que a questão da profunda assimetria entre os países do NAFTA deveriam ser levadas em consideração quando da assinatura do NAFTA. Um exemplo prático onde as assimetrias de uma integração tipo Norte-Sul foram consideradas, foi a operação “Bootstrap” implantada pelos EUA em Porto Rico no início dos anos 40 quando esta ilha caribenha, através de investimentos dos EUA, teve sua estrutura transformada de uma economia baseada na agricultura para uma economia baseada na produção de produtos manufaturados e serviços (Bustillo e Ocampo, p. 738).

O Impacto da crise dos EUA de 2007/08

De longe a os EUA são o principal parceiro comercial dos EUA. Cerca de 80 por cento das exportações do México tem como destino este país⁶. Dada esta dependência,

⁶ O México é o terceiro parceiro comercial dos EUA atrás da China e Canadá.

mudança na demanda dos EUA tem significativas conseqüências para os setores industriais do país e para seu crescimento. Em 2008 sua economia cresceu 1,5 por cento (vis- a- vis 2, 3 por cento em média de 2001-2006 e 3,3 por cento em 2007).

Acompanhando uma queda de crescimento do PIB americano de 2,6 por cento em 2006 para **menos** 2,4 por cento em 2009 o PIB mexicano **caiu** 6,5 por cento neste ano. Essa queda do PIB mexicano foi a maior entre os países da América Latina. Por exemplo, o Brasil a queda foi de menos 0,2 por cento, o Chile menos 1,5por cento e a Argentina apresentou um pequeno crescimento de 0,8 por cento (UN, 2011, p. 150). A título de ilustração, a queda do PIB do país em 1995 foi de 6,2 por cento no bojo da crise “Tequila” que teve seu início em 1994.

A taxa real de crescimento anual da produção industrial mexicana caiu de 5,7 por cento em 2006 para menos 0,6 por cento em 2008 e menos 10,1 por cento em 2009. Em Cidade Juarez, com a maior concentração de maquiladoras do país, o emprego no setor manufaturado caiu de 214 272 postos de trabalho em julho de 2007 para 168 011 em dezembro de 2009. No total a queda de trabalho no setor de maquiladoras foi de 1910 112 empregos em Julho de 2007 para 1641 465 em dezembro de 2009. O mercado de trabalho informal dobrou no terceiro trimestre de 2009 quando comparado com o mesmo período em 2008 (Villarreal, 2010, p. 8). Isto foi reflexo da queda das exportações de US\$ 292 bilhões em 2008 para US\$ 229 bilhões em 2009 (Gráfico 1).

Conclusão

A partir da assinatura do NAFTA, em 1994, uma interpretação menos aprofundada seria aquela de que o México havia atingido o sonho de todo país em desenvolvimento, ou seja, acesso ao maior mercado consumidor do mundo e grande receptor de IDE. Do ponto das propostas neoliberais e de seu derivativo para a América Latina, o Consenso de Washington o país estava no caminho certo. A abertura comercial e a atitude positiva com relação ao IDE constante deste receituário foi adotada.

As assimetrias entre países do acordo não foram levadas em consideração. Os termos acertados eram o da total reciprocidade ou “level playing field”. A dependência e o atrelamento da economia mexicana à economia americana estavam de acordo com o a teoria neoclássica. Ocorrendo uma maior abertura comercial entre as regiões os países pobres crescem mais do que a média.

Do ponto de vista da economia mexicana, os resultados alcançados foram no máximo, modestos. O crescimento impressionante das exportações de manufaturas não refletiu em crescimento econômico e nem em aumento substancial da renda per capita dos mexicanos. A experiência mexicana nos faz refletir que as negociações envolvendo acordos de integração econômica do tipo Norte-Sul devem ser conduzidos com cautela. Assimetrias existentes entre os países do Sul com relação aos do Norte devem ser ponderadas e formas de compensação e reciprocidade devem ser encontradas para que os resultados venham ser satisfatórios para as partes envolvidas.

Bibliografia

AKYÜZ, Y. “Impasses do desenvolvimento”. In *Novos Estudos Cebrap*, n. 72, jul. 2005.

BARRO, R. e SALA-I-MARTIN, X. (1991), “Convergence across States and Regions.”, *Brookings Institution Papers on Economic Activity*, p. 107-182, Washington.

BETHEEL, L. , “The Latin América Economies, 1950-1990”, in *Cambridge History of Latin América*, Vol. VI, Part I, ed. L. Bethell, Cambridge, England: Cambridge University Press.

BHAGWATI, J. (2002), *Free Trade Today*, Princeton: Princeton University Press, 2002

BHAGWATI, J., KRISHNA, P. e PANAGARIYA, A. (eds.), (1999) *Trading Blocs: Alternatives Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*, Cambridge, Ma: The MIT Press.

BOUZAS, R. and ROSS, J. (1994), "Economic Integration: Issues and Prospects for Latin América", in BOUZAS, R. and ROSS, J., (eds.), *Economic Integration in the Western Hemisphere: issues and prospects for Latin América*, Notre Dame: University of Notre Dame Press.

BUITELAAR, R.M. e PÉREZ, R.P. (2000), “Maquilas, Economic Reform and Corporate Strategies”, *World Development*, 28,1.

BUSTILLO, I. and OCAMPO, J. A. (2004), “Asymmetries and Cooperation in the Free Trade Area of the Americas”, in Estevadeordal, A. and Rodrik, D. (eds.), *Integrating the Americas: FTAA and Beyond*, The David Rockefeller Center Series on Latin American Studies, Harvard University Press

CHANG, HA-JOON e GRABEL, I. (2004), *Reclaiming Development: An Alternative Economic Policy Manual*, London, Zed Books,

CHANG, HA-JOON (2008), *Bad Samaritans: The Guilty Secrets of Rich Nations & The Threat to Global Prosperity*, Londres, Random House Business Book.

CAVES R., FRANKEL, J. & JONES, R. *Economia Internacional: comércio e transações globais*. São Paulo: Saraiva, 2001.

DELVIN, R. e ESTEVADEORDAL, A. (2001), “ What’s New in the New Regionalism in the Americas?”, Washington, INTAL-BID. Disponível em:

<http://www.iadb.org/intal/pub>

DELVIN, R. and GIORDANO, P. (2004), The Old and New Regionalism: Benefits, Costs, and Implications for Free Trade Agreement of the Americas” in Rodrick, D. et al, *Integrating the Americas: FTAA and Beyond*, Boston: Harvard University Press.

FURTADO, C. (1970), *Formação Econômica da América Latina*, Rio de Janeiro: 1970

DELVIN, R. and ESTEVADEORDAL, A. (2001), “What is New in the New Regionalism in the Americas”, Inter- American Development Bank, Integration and Regional Programs Department (ITD), Institute for the Integration of Latin América and the Caribbean (INTAL), INTAL-ITD-STA Working Paper 6

LAL, S. (2003), “Technology and Industrial Development in an Era of Globalization”, in CHANG, H-J, *Rethinking development economics*, Londres, Anthen Press.

LAL, S. (2001), “National Strategies for Technology ADOPTION IN THE Industrial Sector; Lessons of Recent Experience in the Developing Regions”, a background paper for UNDPs *Human and Development Report*

LIST, G. F. (1983), *Sistema Nacional de Economia Política*, São Paulo, Abril Cultural

LEDERMAN, D., MALONEY, W. and SERVWN, L. (2004), *Lessons from NAFTA*, Stanford University Press.

LINDERT, S. B. (1961), *An Essay on Trade and Transformation*, Nova Iorque, Wiley.

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

NAYAR, D. (1996), “Free Trade: Why, When and for Whom?” *Banca National del Lavoro*, Quarterly Review, N. 198, September.

NIEMEYER, L.M. (2005), “A critical survey of the main elements of the Washington Consensus, the Post-Washington Consensus and the Augmented Washington Consensus”, *Textos Para Discussão Pepeg PUC-SP*, São Paulo, v.12, p. 1-23.

PAL, P. (2007), “Regional Trade Agreements and Improved Market Access in Developed Countries: A Reality Check and Possible Policy Alternatives”, Indian Institute of Management Calcutá. Disponível em:

<http://www.twinside.org.sg>

PALMA, G. (2003), "The Mexican Economy since trade liberalization and NAFTA: on the "de-linkaging" of dynamic export expansion and the collapsing of an export multiplier," England: Cambridge University (mimeo).

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

REINERT, E. S.(2007), *How Rich Countries Got Rich ...and Why Poor Countries Stay Poor*, Londres, Constable.

SHAFARREDDIN, M. (2006), *Does Trade Openness Favour or Hinder Industrialization and Development?* Penang (Malaysia), Third World Network

TOYE, J. (2003), “ Changing perspectives in Development Economics”, in Chang, H. J. (ed.), *Rethinking Development Economics*, London: Anthem Press.

UN (2011), *World Economic Situation and Prospects 2011*, DESA, Nova Iorque, United Nations.

UNCTAD, (2007), *Trade and Development Report (TDR): Regional Cooperation for Development*

VAN den BERG , H. e LEWER, J.J. (2007). *International Trade and Economic Growth*, Nova Iorque, M.E. Sharpe.

VILLARREAL,M. A., ”The Mexican Economy After the Global Financial Crisis”, Washington, CRS, disponível em:
<http://www.fas.org/sgp/crs/row/R41402.pdf>

WEISBROT, M. , ROSNICK, D. and BAKER, D. (2004), “NAFTA at Ten: The Recount, Center for Economic and Policy Research, Briefing Paper, Washington, DC, March.