

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

LUIS FERNANDO IRISARRI GUTIERREZ

**A ECONOMIA MEXICANA DE 1994 A 2010: IMPACTOS ECONÔMICOS DO
NAFTA**

Porto Alegre

2012

LUIS FERNANDO IRISARRI GUTIERREZ

**A ECONOMIA MEXICANA DE 1994 A 2010: IMPACTOS ECONÔMICOS DO
NAFTA**

Monografia submetida ao
departamento de Economia da
Faculdade de Ciências Econômicas
da UFRGS como requisito para a
obtenção do título de bacharel em
Ciências Econômicas

Orientadora: Dra. Maria Heloisa
Lenz

Porto Alegre

2012

“Estou certo de que hoje somos donos de nosso destino, de que a tarefa colocada diante de nós não está acima de nossa força e de que suas angústias e armadilhas não estão além da minha resistência. Enquanto tivermos fé em nossa causa e uma insuperável vontade de vencer, a vitória não nos será negada.”

Winston Churchill

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradeço ao meu pai e a minha mãe. Ao meu pai Fernando, pelo exemplo de honestidade, luta e sabedoria. À minha mãe Rosário pela dedicação, pelo amor e carinho que nunca hesitou em nos dar. A eles não só agradeço minha vida e tudo o que sou, mas também o grande investimento econômico que é educar um filho.

Agradeço também aos meus irmãos. À minha irmã mais velha Maria, pelo companheirismo e por todo o apoio dado na minha trajetória. Ao meu irmão Eduardo por ser minha alegria e meu melhor amigo.

Aos meus grandes amigos agradeço pelos momentos vividos nesta etapa acadêmica. Em especial ao Chantós, pelas várias horas de explicações e estudos ao longo desta faculdade, sendo uma ajuda essencial na elaboração deste trabalho. À minha namorada Natália, pela compreensão e apoio durante esta jornada.

Agradeço à Professora Maria Heloisa Lenz pelo excelente trabalho de orientação. E, por último, agradeço à Universidade Federal do Rio Grande do Sul pela oportunidade de ter aprendido com grandes professores.

RESUMO

O presente estudo tem como tema central a análise da economia mexicana entre 1994 a 2010 e, como objetivo principal, diagnóstico dos impactos econômicos ocasionados pela adesão do país ao *Tratado de Libre Comércio de América del Norte (TLCAN)* ou *North-American Free Trade Association (NAFTA)*, através da análise da história econômica do México e de indicadores macroeconômicos desse período como o Produto Interno Bruto, Produto Interno Bruto Potencial, Taxa de Inflação, Formação Bruta de Capital Fixo, entre outros. Para a elaborar a análise, utilizou-se como base de comparação esses mesmos indicadores nos anos antecedentes ao NAFTA e, desta forma, verificaram-se os benefícios e prejuízos econômicos que o acordo de livre comércio trouxe para o país. Antes de tudo, foi necessário entender as diversas correntes teóricas sobre a integração econômica, assim como as razões que levaram à criação do NAFTA e todo seu arcabouço legal. Adicionalmente, tratou-se de estudar todo o contexto político, econômico e social que levou o México a assinar o acordo.

Palavras-chave: México, Integração econômica, NAFTA, indicadores macroeconômicos.

ABSTRACT

The present study is focused on the analysis of the Mexican economy from 1994 to 2010 and its primary objective is the diagnosis of the economic impacts caused by the country's signature to the *Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)* or North-American Free Trade Association (NAFTA), by analyzing the economic history of Mexico and some macroeconomic indicators such as the GDP, Potential GDP, Inflation Rate, Gross Fixed Capital Formation, among others. In order to do a correct analysis and have a reliable basis for comparison, it was analyzed this indicators in the years before NAFTA and thus understand the benefits and economic losses that the free trade agreement has brought to the country. First of all, it was essential to understand the various theoretical perspectives on economic integration, as well as the reasons that led to the creation of NAFTA and all its legal framework. Additionally, it was necessary to study the entire political, economic and social development that led Mexico to sign the agreement.

Key-words: Mexico, economic integration, NAFTA, macroeconomic indicators.

LISTA DE TABELAS

Tabela I - Taxa de Crescimento Efetivo do PIB de 1970 a 2010.....	54
Tabela II - Taxa de Inflação de 1970 a 2010.....	58
Tabela III - Taxa de Desemprego entre 1980 e 2010.....	69

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Produto Interno Bruto (PIB) do México de 1970 a 2010.....	53
Gráfico 2 - PIB Potencial de 1970 a 2010.....	56
Gráfico 3 - Relação do Hiato do Produto e do Produto Interno Bruto do México (Hiato do Produto/PIB) de 1970 a 2010.....	56
Gráfico 4 – Inflação mexicana de 1981 a 2010.....	58
Gráfico 5 – Investimento Estrangeiro Direto total e IED dos Estados Unidos destinados ao México de 1980 até 2010.....	61
Gráfico 6 – Participação dos IED vindos dos Estados Unidos no montante total de IED no México de 1980 a 2010.....	61
Gráfico 7 – Relação da Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF) sobre o PIB do México entre 1970 e 2010.....	64
Gráfico 8 – Grau de Abertura da Economia entre 1970 e 2010.....	65
Gráfico 9 – Taxa de Cobertura Global entre 1980 e 2010.....	66
Gráfico 10 – Participação das exportações e das importações em relação ao PIB.....	67
Gráfico 11 – Taxa de Desemprego de 1981 a 2010.....	69

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	12
1AS TEORIAS DE COMÉRCIO E DE INTEGRAÇÃO ECONÔMICA.....	14
1.1 FUNDAMENTOS SOBRE O SIGNIFICADO DE “INTEGRAÇÃO ECONÔMICA”.....	14
1.2 AS TEORIAS DA INTEGRAÇÃO ECONÔMICA.....	16
1.2.1 Zona de livre comércio.....	20
1.2.2 União aduaneira.....	20
1.2.3 Mercado comum.....	21
1.2.4 União econômica e monetária.....	21
1.2.5 Integração Econômica Total.....	21
1.3 OS TERMOS DE TROCA.....	22
1.4 O BEM-ESTAR ECONÔMICO.....	23
1.5 ECONOMIAS DE ESCALA E O INVESTIMENTO ESTRANGEIRO.....	24
2 A CRIAÇÃO DO NAFTA E SEUS ANTECEDENTES.....	25
2.1 O ACORDO GERAL DE TARIFAS E COMÉRCIO (GATT) E A CRIAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC).....	25
2.2 O TRATADO DE LIVRE COMÉRCIO DA AMÉRICA DO NORTE (NAFTA).....	28
2.3 O ARCABOUÇO LEGAL.....	32
2.3.1 Regras de Origem.....	33
2.3.2 Acesso a mercados.....	33

2.3.3 Investimento.....	34
2.3.4 Indústria têxtil e de confecções.....	34
2.3.5 Indústria automotiva.....	35
2.3.6 Energia e petroquímica básica.....	35
2.3.7 Agricultura.....	36
2.3.8 Normas Técnicas.....	36
2.3.9 Políticas de compras do governo.....	37
2.3.10 Telecomunicações.....	37
2.3.11 Serviços financeiros.....	37
2.3.12 Propriedade Intelectual.....	38
3 OS ANTECEDENTES DA ECONOMIA MEXICANA E A ENTRADA NO NAFTA.....	39
3.1 A ECONOMIA MEXICANA ANTES DA DÉCADA DE 1970.....	39
3.2 A ECONOMIA MEXICANA E O INÍCIO DAS TURBULÊNCIAS ECONÔMICAS.....	40
3.3 A CRISE ECONÔMICA DE 1982 E O PACTO DE SOLIDARIEDADE ECONÔMICA (PSE).....	41
3.4 O GOVERNO SALINAS DE GORTARI (1988-1994).....	42
3.5 A ABERTURA COMERCIAL E A ENTRADA NO NAFTA.....	43
4 A ECONOMIA MEXICANA ENTRE 1994 E 2010.....	46
4.1 CONTEXTO DA ECONOMIA MEXICANA DURANTE O NAFTA.....	47
4.1.1 Ambiente político na crise de 1994.....	47
4.1.2 Fatores econômicos para a crise de 1994.....	48
4.1.3 A saída do PRI e o governo de Vicente Fox (2000-2006).....	50
4.1.4 O governo de Felipe Calderón (2006-no cargo).....	51

4.2 A ANÁLISE DOS INDICADORES MACROECONÔMICOS DE 1994 A 2010.....	52
4.2.1 Produto Interno Bruto (PIB).....	52
4.1.2 O PIB Potencial.....	55
4.1.3 A inflação mexicana.....	57
4.1.4 Investimento Estrangeiro Direto (IED).....	59
4.1.5 Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF).....	63
4.1.6 Grau de Abertura da Economia.....	64
4.1.7 Exportações e Importações em relação ao PIB.....	66
4.1.8 Taxa de Cobertura Global.....	67
4.1.9 Taxa de Desemprego.....	68
CONCLUSÃO.....	69
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	73

INTRODUÇÃO

A integração econômica vem ganhando importância como instrumento de apoio às tentativas de superar a situação de instabilidade e incerteza geradas pela tensão entre a dinâmica da globalização e internacionalização dos fenômenos econômicos, por um lado, e da conservação da soberania e a gravidade dos problemas nacionais, por outro. Nestas propostas de integração econômica, têm participado economias desenvolvidas (Estados Unidos ou Japão) e economias menos desenvolvidas (México ou Malásia, por exemplo).

Um exemplo de tentativa de superação da instabilidade através da integração econômica foi a criação do Tratado de Livre Comércio da América do Norte ou, em inglês, *North-American Free Trade Association (NAFTA)* - sendo que esta última denominação é a que será utilizada neste trabalho. O NAFTA foi fundado pelos Estados Unidos, Canadá e México, entrando em vigor no dia 1 de janeiro de 1994, assim criando a maior área de livre comércio do mundo, atingindo cerca de 416 milhões de habitantes e reunindo um Produto Interno Bruto total de US\$ 12 trilhões.

Desde o começo, o NAFTA ganhou diversos grupos contrários ao seu surgimento. Os fazendeiros mexicanos, por exemplo, afirmavam que os subsídios americanos à agricultura pressionariam os preços de produtos agrícolas, fazendo com que muitos fazendeiros fossem à falência. Outros grupos opositoristas mexicanos defendiam que o NAFTA seria utilizado pelos Estados Unidos para influenciar na política mexicana. Também se acreditava que o acordo comercial traria enormes impactos negativos a setores não-econômicos como saúde pública ou meio-ambiente.

Independentemente das opiniões contrárias ao Tratado, este surgiu com o pretexto de alavancar, de uma vez por todas, a economia mexicana através da estratégia amplamente divulgada pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) e Banco Mundial (BM): crescimento econômico baseado ao aumento da demanda externa que levaria a um aumento das exportações e um impulso ao investimento estrangeiro.

Este estudo tem como objetivo avaliar os impactos econômicos do NAFTA na economia mexicana de 1994 a 2010, para poder analisar se a entrada do México no Tratado de Livre Comércio, de fato, contribuiu para seu crescimento econômico sustentável. Para isso, será feita uma comparação dos resultados econômicos com o

período antecedente ao NAFTA, através do estudo da história econômica e política do país aliado à observação do comportamento de alguns indicadores macroeconômicos como o Produto Interno Bruto, o PIB Potencial, a Taxa de Inflação, Taxa de Desemprego, Grau de Abertura da Economia, Taxa de Cobertura Global, etc.

É importante ressaltar que este estudo tem um escopo exclusivamente econômico, não entrando na análise dos impactos sociais do NAFTA, embora haja a consciência de que, possivelmente, os grandes impactos negativos da criação desta área de livre comércio surgem no âmbito social.

O presente trabalho inicia, no Capítulo 1, com o estudo da teoria da integração econômica, analisando as diferentes correntes de pensamento e os benefícios e prejuízos que um processo de integração pode levar aos países membros. Posteriormente, no Capítulo 2, se aborda os antecedentes que levaram à criação do NAFTA, assim como o estudo do seu arcabouço legal.

O Capítulo 3 contém um histórico da economia mexicana de 1970 a 1994, buscando as razões que levaram ao país a assinar sua entrada no NAFTA. Por sua vez, no Capítulo 4 encontra-se a análise da economia mexicana de 1994 a 2010 e seus indicadores econômicos. Na parte final do trabalho encontra-se a conclusão deste trabalho.

1AS TEORIAS DE COMÉRCIO E DE INTEGRAÇÃO ECONÔMICA

Neste capítulo será analisada a Teoria da Integração Econômica, que é o tema por trás do estudo do NAFTA e seus impactos na economia mexicana. É essencial entender esta teoria para conseguir perceber os benefícios e os prejuízos que atingiram o México durante sua participação no Tratado de Livre Comércio da América do Norte.

Durante este capítulo serão analisadas as razões para o crescimento e o surgimento de integrações econômicas de regiões e países em todo o mundo, além de suas diversas interpretações teóricas ao longo da história econômica.

1.1 FUNDAMENTOS SOBRE O SIGNIFICADO DE “INTEGRAÇÃO ECONÔMICA”

Primeiramente, deve ter-se uma ideia precisa e correta do significado de “Integração Econômica” para que se tenha um melhor entendimento sobre o tema central deste trabalho.

O conceito “integração” surgiu na economia ainda durante a Segunda Guerra Mundial, tornando-se usual na área de política econômica internacional. Ao referir-se à definição de integração, encontram-se diversos conceitos diferentes que são desde os mais simplistas até mais analíticos.

O pensamento neoclássico relaciona a integração ao âmbito das relações comerciais, afirmando que a integração econômica é simplesmente o livre comércio. Explicando melhor este pensamento, pode dizer-se que a integração significa a eliminação de entraves para trocas de mercadorias, movimentações de pessoas e capitais, expandindo a atuação da oferta e da procura como resultado de uma política comum. Para Bela Balassa na sua obra “The Theory of Economic Integration”, de 1961, a integração econômica é um processo no qual são abolidas as discriminações existentes entre unidades econômicas pertencentes a diferentes Estados nacionais¹. No estudo “O Desenvolvimento Econômico da América Latina e alguns dos seus principais problemas” elaborado, em 1949, pela Comissão Econômica da América Latina e Caribe

¹ Ver Bela Balassa (1961, p.18)

(CEPAL), Raúl Prebisch afirma que a integração é um processo no qual dois ou mais países acordam e começam a trabalhar para unir-se com o objetivo de formar um mercado comum.

A Teoria da Integração Econômica começou a ganhar importância no cenário da economia global com o fim da Segunda Guerra Mundial, quando os países europeus que participaram no conflito bélico viram-se obrigados a reativar um grande mercado. Em 1948, os Estados Unidos propuseram a criação da Organização Europeia de Cooperação Econômica (OECE), a qual visava promover a cooperação entre os países membros e coordenar a distribuição dos fundos do Plano Marshall. Adicionalmente, este organismo intergovernamental também tinha como objetivos a criação de uniões aduaneiras e de zonas de livre comércio, a promoção de políticas de melhoria das condições de trabalho e da produtividade da mão-de-obra e a promoção do reforço das relações econômicas entre os estados membros e os EUA.

A partir deste início de cooperação econômica, os países europeus rumaram à integração em 1958, criando a Comunidade Econômica Europeia (CEE) com a assinatura dos Tratados de Roma, com a finalidade de estabelecer um mercado comum. Inicialmente, os países que aderiram à Comunidade foram a França, Itália, Alemanha Ocidental, Luxemburgo, Holanda e Bélgica. No início dos anos 60, alguns países que não tinham aderido à CEE, como o Reino Unido, Portugal, Áustria, Dinamarca, Noruega, Suécia e Suíça criaram a Associação Europeia de Livre Comércio (AELC). Estes estados decidiram unir-se para defender seus próprios interesses econômicos por meio da criação de uma área de livre comércio, estabelecendo que os produtos importados dos países-membros não estavam sujeitos ao pagamento de impostos aduaneiros, o que serviu para incrementar o comércio internacional entre esses países. Foi apenas no ano de 1992 que o CEE assinou acordos com o AELC com o objetivo de criar uma zona de livre comércio entre os dois blocos econômicos, passando a designar esta área de Espaço Econômico Europeu (EEE).

Entretanto, não foram somente os países desenvolvidos que seguiram o caminho da integração econômica. Outros países menos desenvolvidos, principalmente pelo tamanho de seus mercados internos, insuficientes para aproveitar as economias de escala, decidiram seguir os passos da Europa.

Segundo Vidal (1997), “esta nova realidade contribuiu para que o fenômeno da integração econômica fosse abordado como um objeto de estudo com suas próprias particularidades”.

1.2 AS TEORIAS DA INTEGRAÇÃO ECONÔMICA

O início das discussões sobre integração econômica se deu nos debates sobre comércio internacional dos economistas clássicos como Adam Smith e David Ricardo. O primeiro afirma que os ganhos não são gerados na esfera de circulação (isto é, no comércio) e tampouco os metais preciosos representam o fundamento da riqueza nacional que levava os países mercantilistas a adotar políticas comerciais vantajosas com o objetivo de aumentar a existência de ouro e prata.

Para Smith (1776), o ganho ou o benefício provêm da esfera de produção e o fundamento da riqueza nacional é a produtividade máxima se o mercado consegue se expandir além de certos limites. Contrapondo os mercantilistas, ele sugere que haja mais liberdade de comércio interno e internacional.

Quando existe liberdade de comércio o mercado produtivo tende à especialização e à maior produtividade do trabalho e, conseqüentemente, a uma maior provisão de bens e serviços, gerando, desta forma, uma maior riqueza nacional. Smith (1776) afirma que isto acontece tanto para a liberdade de comércio interno como na relação com outros países (liberdade de comércio internacional), pois este último permite que cada país se especialize na produção daqueles bens nos quais possui vantagens absolutas levando a um aumento do produto mundial.

Portanto, o livre comércio expande o mercado, amplia a divisão de trabalho, acrescenta a especialização dos países naqueles setores de atividade nos quais são mais eficientes e, desta maneira, é possível um aumento da produtividade laboral que conduz ao bem-estar econômico através de aumentos da produção e diminuição de preços.

David Ricardo (1817) defendia a ideia de que o livre comércio internacional permitia que cada país investisse seu capital e trabalho nas atividades que mais os beneficiassem, além de que distribui o trabalho de uma maneira mais efetiva e aumenta a produção em geral.

Em oposição à Adam Smith, Ricardo (1817) acredita que a especialização internacional provem da vantagem comparativa e não da vantagem absoluta. Ele argumentava que o comércio internacional poderia trazer benefícios a dois países, mesmo se um deles conseguisse produzir todos os bens de forma eficiente. O país deveria especializar-se no produto que tivesse maior vantagem comparativa, enquanto os países inferiores deveriam especializar-se na menor desvantagem comparativa.

Para demonstrar este ponto, Ricardo (1817) utilizou-se de um exemplo de comércio entre Inglaterra e Portugal. Se este último estivesse produzindo roupa utilizando 90 homens e vinho com o trabalho de 80 homens, enquanto a Inglaterra estivesse produzindo a mesma quantidade de roupa com 100 homens e vinho com 120. Ao realizar trocas comerciais de roupa inglesa por vinho português poderia ser desvantajoso para ambas as nações.

O modelo de Heckscher-Ohlin, formulado pelos economistas Bertil Ohlin e Eli Heckscher em 1933², parte da teoria de David Ricardo das vantagens comparativas e afirma que os países se especializam na exportação de bens que requerem aqueles fatores de produção que possui em abundância e, por outro lado, ele importa os bens que utilizam fatores de produção que são mais escassos no seu território.

Desta maneira, se um país possui uma maior oferta de mão-de-obra, em relação a sua oferta de outros recursos e outro país possui uma grande oferta de bens de capital, o primeiro tenderá a produzir relativamente bens que utilizam mão-de-obra em abundância e, o segundo, bens que utilizem mais capital para sua produção. Posteriormente, estes dois países vão comerciar estes produtos entre si e, desta maneira, beneficiar-se-ão do comércio internacional.

Por sua vez, Friedrich List, em 1840, apontou a associação bilateral como a melhor forma de corrigir inadequações territoriais para permitir o desenvolvimento econômico de uma nação (Faria, 1999).

A primeira abordagem sobre a teoria da integração econômica foi realizada por Jacob Viner, em 1950, no seu estudo *The Customs Union Issue*. De acordo com o autor, os efeitos criação de comércio (*trade creation*) e desvio de comércio (*trade diversion*) definirão a viabilidade da integração entre países.

² Eli Heckscher tinha criado inicialmente o teorema em 1919 e seu aluno Bertil Ohlin acabou por aprimorá-lo em 1933.

Por criação de comércio pode entender-se o aumento do volume de comércio entre países quando uma união aduaneira é acordada entre eles. Por sua vez, o desvio de comércio consiste em que parte dos fluxos de importação e exportação que existiam antes de um acordo de união aduaneira entre cada um dos países signatários do acordo com terceiros países, serão substituídos por importações e exportações de países membros da união, desta maneira desviando as rotas comerciais internacionais já existentes.

O desvio de comércio é intrinsecamente um efeito negativo ou prejudicial, tendo em vista que implica substituir um produto mais eficiente por um menos eficiente.

Entretanto, “*la diferencia entre creación y desviación de comercio representa la creación neta de comercio*”³ (Vidal, 1997, p. 41). Se esta última tem um saldo positivo, significa que a criação de comércio é maior do que o desvio e, portanto, implica em uma melhora do bem-estar dos países participantes. Por outro lado, se a criação bruta de comércio é negativa, significa que a integração econômica ocasionou uma diminuição no bem-estar dos países membros.

Em resumo, a criação bruta de comércio pode acontecer quando um país possui uma produção não-competitiva e que foi favorecida por políticas protecionistas, esta será substituída por produtos melhor elaborados e mais baratos nos países sócios, havendo, desta maneira, criação de comércio; e quando um ou mais países-membros da área integrada possuem uma produção competitiva com os preços internacionais das mercadorias, é provável que não exista um desvio de comércio.

Por sua vez, tanto James Meade, na sua obra “*The Theory of Customs Unions*” de 1955, e R.G. Lipsey, em “*The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare*” de 1957, apresentam uma complementação da teoria de Viner, por meio da inclusão de outro efeito associado ao desvio de comércio que é o *efeito consumo*. Este efeito, conforme os dois autores destacaram, pode ser positivo e, como consequência, ajudar ao crescimento do bem-estar do país.

Na abordagem de Meade (1995), ele defende a idéia de que a organização de uma união alfandegária pode gerar um incremento do bem-estar econômico devido a diferentes variáveis. Não existe a intenção de analisar todas as possibilidades que, na

³Tradução: “a diferença entre criação e desvio de comércio representa a criação bruta de comércio” (Vidal, 1997, p. 41).

sua obra, o autor levanta como possíveis causas de um aumento do bem-estar econômico, apenas serão analisadas as mais importantes que contrapõem a visão de Viner.

O primeiro caso citado pelo autor é quando as economias dos países membros sejam muito competitivas, potencialmente complementarias ou opostas, afirmando que haverá a possibilidade de uma expansão do comércio entre si sem que provoque um grande desvio de comércio. Para exemplificar esta afirmação, Meade (1955) considera dois países: um capacitado para produzir matérias-primas e o outro para produzir manufaturas. O produtor de matérias-primas desenvolveu, antes da união alfandegária, algumas manufaturas de alto custo, enquanto o produtor de manufaturas desenvolveu produtos agrícolas de alto custo. Embora suas atuais estruturas sejam bastante parecidas, em uma união alfandegária podem gerar consideráveis benefícios no momento em que o primeiro se especialize em produzir matérias-primas e o outro se especialize na produção de manufaturas⁴.

Meade (1955) afirma que uma união alfandegária também pode aumentar o bem-estar econômico de um país quanto mais altas sejam as taxas iniciais sobre as tarifas alfandegárias de importação aos países membros. Segundo ele, *“la supresión de los aranceles sobre el comercio entre ellos tiene que originar alguna expansión en su comercio mutuo”*⁵.

A formação de uma união alfandegária provavelmente elevará o bem-estar econômico quanto maior seja a proporção da produção mundial, consumo e comércio que está coberto pelos membros da união. Meade (1995) usa o caso mais extremo para explicar esta afirmação: uma união entre todos os países do mundo. Nesse caso, não poderia conduzir a um desvio do comércio de importação ou exportação, pois quanto mais ampla seja a região, maiores são as possibilidades de expansão do comércio dentro da área comercial e menos para o desvio do comércio do resto do mundo⁶.

É importante ressaltar que as abordagens de Viner (1950), Meade (1955) e Lipsey (1957), dentre outros autores, analisam a integração do ponto de vista da

⁴ Ver J.E. Meade (1955, p. 132)

⁵ Tradução: “A abolição das tarifas alfandegárias deverá originar uma expansão no seu comércio mútuo” (Meade, 1995, pg. 132).

⁶ Ver J.E. Meade (1995, p.133-134)

eficiência e do ganho de bem-estar considerando somente os ganhos estáticos ou os efeitos a curto prazo.

Outra abordagem da Teoria da Integração Econômica que surgiu após Viner é a vertente do economista húngaro, Bela Balassa. Em sua obra “Teoria da Integração Econômica” de 1961, afirma que a integração econômica pode revestir várias formas que traduzem diferentes graus de integração⁷:

1.2.1 Zona de livre comércio

Uma zona de livre comércio é aquela nas quais os países integrantes eliminam as tarifas alfandegárias ao comércio entre eles, conservando cada um a liberdade de estabelecer diferentes taxas impositivas ao comércio exterior com países terceiros. O propósito da área de livre comércio é estimular o comércio entre os países participantes por meio da especialização, da divisão do trabalho e da vantagem comparativa.

A área de livre comércio costuma ser vista como um passo para a instituição de uma união aduaneira. Diferencia-se desta última pela inexistência de uma política comercial comum adotada por todos os países participantes e válida para as importações provenientes de fora da área. Estas áreas são criadas por meio de acordos de livre comércio (ACL) entre duas ou mais nações.

1.2.2 União aduaneira

Em uma área de livre comércio os países membros eliminam as tarifas alfandegárias entre eles, permitindo a livre circulação de mercadorias. Entre um grupo de países ou territórios que instituem uma união aduaneira, há a livre circulação de bens e uma tarifa comum a todos os membros, válida para as importações provenientes de fora da área.

Os países ou territórios, que a adotam, costumam ter por objetivo aumentar a sua eficiência econômica e estabelecer laços políticos e culturais mais estreitos entre si. A união aduaneira é formada por meio de um acordo comercial.

⁷ Ver Bela Balassa (1961, p.12-14)

1.2.3 Mercado comum

Em um mercado comum não somente se garante a livre circulação de mercadorias entre os países membros, mas também a livre circulação de pessoas, serviços e capitais. Em outras palavras, trata-se de ampliar o mercado dos bens e fatores. Em tese, a circulação de capital, trabalho, bens e serviços entre os membros devem ter a mesma liberdade como dentro do território de cada participante.

1.2.4 União econômica e monetária

Uma união econômica e monetária (UEM) supõe não somente o funcionamento de um mercado comum, mas a harmonização das políticas econômicas e monetárias dos países-membros e a implantação de uma moeda única; a esta forma de integração, quando, existe uma união política, pode estabelecer-se um parlamento e um exército comuns.

1.2.5 Integração Econômica Total

A integração econômica total implica na acumulação das anteriores formas, uma unificação das políticas monetárias, fiscais, sociais e anticíclicas, com o estabelecimento de uma autoridade supranacional cujas decisões de acatamento obrigatório para os países-membros.

O autor afirma que a teoria da integração econômica pode ser encarada como um aspecto da economia internacional, mas também abrange o campo da teoria do comércio internacional na medida em que analisa a influência de uma fusão de mercados nacionais sobre o crescimento e examina a necessidade de cooperação das políticas econômicas no interior de uma união.

1.3 OS TERMOS DE TROCA

Também é necessário analisar nas integrações econômicas, os impactos que as áreas integradas possuem nos termos de troca.

Considerando que a integração seja pouco influente no resto da economia internacional, é esperado que haja uma queda nos preços dos bens comercializados entre os países participantes. No entanto, quando a área economicamente integrada possui uma relevância significativa para o resto da economia mundial, seu surgimento pode ocasionar mudanças importantes nos preços internacionais das mercadorias, isto quer dizer que, muitas vezes, a integração econômica entre dois ou mais países pode não só influenciar a economia do novo bloco comercial, como também as economias de países terceiros.

Como é de se esperar, os impactos que um novo bloco econômico exercem sobre outros países ou regiões podem ser positivos ou negativos. Colocando um exemplo prático, se os países membros de um bloco econômico começam a demandar menos quantidades de um produto do resto do mundo devido ao fato de que também há a produção desse mesmo produto dentro do bloco, provavelmente seus preços internacionais diminuirão e os países exportadores sofrerão um impacto negativo ocasionado pela formação desse novo bloco econômico. Todavia, analisando este mesmo exemplo sob a ótica dos países do resto do mundo que são importadores desse produto, havendo a diminuição dos preços internacionais, esses serão beneficiados, pois será mais barato e, como consequência, esses países estarão sofrendo um impacto positivo devido à formação do bloco econômico.

Esta análise tem como base a suposição de que o único objetivo na formação de uma integração econômica entre países seja maximizar o bem-estar econômico. Contudo, também se pode supor que existam outros objetivos para a criação de uma nova área comercial como, por exemplo, a manipulação dos termos de troca contra outros países concorrentes.

1.4 O BEM-ESTAR ECONÔMICO

Para que se possa avaliar a conveniência de entrar em uma área comercial, é necessário analisar os seus efeitos em função do bem-estar econômico.

Como exemplo, analisaremos um país que adota práticas protecionistas nos seus acordos comerciais. Segundo Vidal (1997), nesse país existem tarifas alfandegárias que aumentam os preços dos produtos importados, com o objetivo de fomentar a produção nacional. Pode argumentar-se que, como consequência desta prática protecionista, as empresas nacionais estão produzindo com custos superiores em comparação com as empresas de outros países, obrigando os consumidores a adquirir bens a um preço mais elevado que os preços do mercado internacional. As empresas nacionais, sem a concorrência do mercado externo, não se sentem obrigadas a melhorar seu nível de eficiência, o que gera um custo importante para o país protecionista.

Caso o país substitua esta prática protecionista pela integração econômica com outras nações, isso gerará, como já foi visto, os efeitos de criação, desvio e mudança nos termos de troca comercial. Esses efeitos podem aumentar por meio da proximidade geográfica, obtendo a vantagem dos custos de transporte mais baixos que no resto do mundo.

A integração econômica também deve ser avaliada pela produção nacional ineficiente que esta ajuda a eliminar. Ao invés de continuar produzindo de maneira ineficiente uma série de bens, a criação de uma área comercial permite que cada país membro comprometa-se na produção de alguns bens, seguindo o princípio das vantagens comparativas.

Outra vantagem importante na integração econômica é o aumento da variedade de produtos que o consumidor tem a sua disposição. Isto é possível, pois ao ampliar o mercado, valendo-se das economias de escala, pode produzir-se uma diversidade de bens a preços mais baixos. Para Vidal (1997), este efeito é superior em países que possuíam mercados menores antes da integração.

Finalmente, uma nova área comercial formada por dois ou mais países beneficia-se, porque existe uma maior concorrência entre as empresas dos países membros, transformando-se em melhorias nos preços, maior qualidade na produção, maior diversidade de produtos, investimentos em pesquisa e desenvolvimento, etc.

1.5 ECONOMIAS DE ESCALA E O INVESTIMENTO ESTRANGEIRO

Uma das vantagens da integração econômica, como já foi explicado anteriormente, é a possibilidade de entrar em um mercado mais amplo, que permite explorar as economias de escala e oferece uma maior variedade de bens à sua população. Desta forma, os países-membros de uma área comercial conseguem especializar sua produção e obter benefícios de produtividade.

Vidal (1997) defendeu a ideia de que explorar as economias de escala poderia ter dois grandes efeitos. Supondo que, devido à ampliação do mercado, o país pertencente ao novo bloco comercial decidiria começar a produzir certo bem que antes era importado por ele e pelos seus parceiros comerciais do resto do mundo. Neste caso, “poderá exportar esse bem aos seus novos sócios comerciais, deslocando as importações que estes faziam fora do bloco econômico; haverá, então, desvio de comércio” (Vidal, 1997, p. 48).

A formação de uma zona de livre comércio ou união aduaneira pode atrair maiores investimentos estrangeiros aos países membros. Ao não haver mais restrições alfandegárias, pode ser que um país-membro decida deslocar sua produção a outros países parceiros, caso existam vantagens comparativas. Adicionalmente, países de fora da zona de livre comércio podem interessar-se em possuir acesso a esse novo mercado e realizar investimentos em algum país do novo bloco comercial.

Em um primeiro momento, o país receptor dos investimentos beneficiar-se-á independentemente da origem destes. A criação de novos empregos (sejam diretos ou indiretos), melhoria no balanço de pagamentos, inovação tecnológica, qualificação da mão de obra.

2 A CRIAÇÃO DO NAFTA E SEUS ANTECEDENTES

Neste capítulo analisar-se-á toda a trajetória das negociações do NAFTA e seus antecedentes, assim como o escopo legal do tratado, comentando os principais pontos do acordo entre o Canadá, os Estados Unidos e o México.

Antes disso, será abordado todo o histórico do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), bem como a Organização Mundial do Comércio que, de certa forma, serviram como base para a redação do Tratado de Livre Comércio da América do Norte.

2.1 O ACORDO GERAL DE TARIFAS E COMÉRCIO (GATT) E A CRIAÇÃO DA ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC)

Foi após o final da Segunda Guerra Mundial que surgiu o pensamento da integração econômica, devido ao fato de a economia mundial estar passando por enormes dificuldades, o que ameaçava todo o comércio e o sistema financeiro internacional. A integração econômica tinha como objetivo restabelecer o fluxo de comércio internacional e o desenvolvimento das economias destruídas pelo conflito. Desta forma, as potências ocidentais defenderam o estabelecimento de uma ordem político-econômico liberal para que as ameaças do totalitarismo e do protecionismo no mundo fossem combatidas.

Uma das ações tomadas por estas potências foi a criação da Organização das Nações Unidas (ONU) em 1945. No acordo de Bretton Woods, de 1944, foram criados o Banco Internacional para a Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD) – posteriormente dividido entre o Banco Mundial e o Banco para Investimentos Internacionais – e o Fundo Monetário Internacional (FMI), sendo que os dois entraram em operação somente em 1946⁸ (Deiro e Mallmann, 2003, f. 2).

Em 1947, seria criada a Organização Internacional do Comércio (OIC), cuja finalidade era a de regular o sistema multilateral do comércio, entretanto devido às divergências entre os Estados Unidos e os países europeus quanto à natureza do comércio, sua criação foi inviabilizada. Os Estados Unidos defendiam a abolição de taxas de importação e o fim de sistemas preferenciais de comércio, todavia os países europeus não poderiam competir contra a concorrência norte-americana caso abolissem as taxas de importação e, ao mesmo tempo não desejavam eliminar os sistemas

⁸Ver estudo elaborado por Daniel Deiro e Maria Izabel Mallman intitulado “O GATT e a Organização Mundial do Comércio no cenário econômico internacional desde Bretton-Woods” de 2003.

preferenciais de comércio que mantinham com suas colônias. Para Deiro e Mallmann (2003, f. 02),

... a criação da Organização Internacional do Comércio chegou a ser estabelecida pela Carta de Havana, em 1947, mas o Congresso norte-americano recusou-se a ratificar a proposta. Em lugar da OIC, propôs-se então um acordo, o GATT, Acordo Geral de Tarifas e Comércio, que contou inicialmente com apenas 23 signatários, entre eles o Brasil.

O GATT foi redigido basicamente pelos Estados Unidos e pela Inglaterra sendo assinado durante a Rodada de Genebra. Para Lupi (2001, p. 140) o GATT deveria ser “... uma demonstração do compromisso que as partes signatárias dele tinham com a liberalização do comércio que estavam propondo”. Além da rodada de Genebra, ocorreram outras sete rodadas: Annecy (1949) com a participação de 13 países, Torquay (1951) com a participação de 38 países, Genebra (1956) com a participação de 26 países, Dillon (1960-61) com a participação de 26 países, Kennedy (1964-67) com a participação de 62 países, Tóquio (1973-79) com a participação de 102 países e, por fim, a Rodada do Uruguai (1986-94) com a participação de 123 países. Desde 1948 até 1994, o GATT estabeleceu as regras aplicáveis ao comércio mundial e, neste espaço de tempo, houve períodos de grande crescimento do comércio internacional. Para a Organização Mundial do Comércio (OMC), “... apesar de sua aparência de solidez, o GATT foi durante 47 anos um acordo e organização de caráter provisional”.

Nas primeiras rodadas de negociações comerciais do GATT, os países participantes concentraram-se em continuar o processo de redução das tarifas alfandegárias. Foi a rodada de Kennedy, em meados dos anos sessenta, que deu origem a um acordo Antidumping do GATT e a uma seção sobre o desenvolvimento. Entretanto, foi na rodada de Tóquio, que houve uma primeira tentativa de abordar os obstáculos ao comércio não consistentes em tarifas alfandegárias e de melhorar o sistema. A rodada do Uruguai, celebrada entre 1986 e 1994, foi à última e a de maior importância, dando lugar à criação da Organização Mundial do Comércio (OMC) e a um novo conjunto de acordos.

Para os Estados Unidos a criação de uma organização supranacional que regulasse o comércio internacional não era benéfica, pois significava a diminuição de

sua autonomia, dado que as regras definidas por esta organização também seriam aplicadas ao país. Assim observam Deiro e Mallmann (2003, f. 2):

Quanto ao estabelecimento do GATT, cabe salientar que a criação de uma instituição verdadeiramente multilateral de comércio não interessava naquele momento aos Estados Unidos, por se constituir em uma barreira à sua supremacia econômica e comercial frente aos países europeus. Isto explica a própria criação de um *acordo* entre as partes contratantes, em lugar de uma *organização* da qual os países se tornam membros.

Uma das principais discussões na área do comércio internacional é aquela em que se debate se o GATT teve sucesso nos seus propósitos ou não. Como já foi comentado, o GATT tinha um caráter provisional e um campo de ação limitado, porém seu sucesso no fomento e na liberalização de grande parte do comércio mundial durante 47 anos é indiscutível. As constantes reduções de tarifas alfandegárias, durante as décadas de 1950 e 1960, contribuíram para o crescimento do comércio mundial. Adicionalmente, durante os 47 anos do GATT, o crescimento do comércio mundial foi inclusive maior que o crescimento da produção mundial, o que demonstra a crescente capacidade dos países em comerciar entre si e aproveitar os benefícios do comércio. Estes resultados positivos foram evidenciados com a adesão de novos membros na Rodada do Uruguai, confirmando que para os países, ele era um sistema multilateral de comércio que dava não só suporte ao desenvolvimento, mas também era visto como um instrumento de reforma econômica e comercial.

O sucesso conseguido pelo GATT com a redução de tarifas alfandegárias a níveis muito baixos, acrescido a uma série de recessões econômicas ocorridas na década de 1970 e nos primeiros anos da década de 1980, incitou os governos a pensarem em outras formas de proteção para aqueles setores que enfrentavam uma maior concorrência estrangeira. As elevadas taxas de desemprego e as constantes falências de empresas impulsionaram os governos da Europa Ocidental e da América do Norte a fechar acordos bilaterais de divisão do mercado e começar com uma série de subsídios

objetivando manter suas posições no comércio de produtos agropecuários, o que acabou minando a credibilidade e a efetividade do GATT.

No começo dos anos 1980, era óbvio que o Acordo Geral não abrangia as necessidades e as realidades do comércio mundial como já havia feito no seu passado. Primeiramente, o comércio mundial era muito mais complexo e importante do que 40 anos atrás, devido à globalização da economia, ao comércio de serviços (que não era tratado nas normas do GATT) e aos investimentos internacionais, os quais tinham aumentado substancialmente. As normas do GATT também eram deficientes em outros aspectos, como nos setores de agricultura e têxtil.

Estes fatores influenciaram para que os membros do GATT fizessem um esforço a fim de reforçar e realizar ajustes no sistema multilateral de comércio. Este esforço se traduziu na Rodada do Uruguai, na Declaração de Marrakesh e na Organização Mundial do Comércio.

2.2 O TRATADO DE LIVRE COMÉRCIO DA AMÉRICA DO NORTE (NAFTA)

A regionalização da América do Norte iniciou-se, no final do século XIX, quando o governo canadense estabeleceu políticas protecionistas com o objetivo de desenvolver a industrialização do país, o que proporcionou a ida de muitas empresas americanas para o país. Foi no ano de 1960, que as relações entre os dois países se intensificaram, através da assinatura do “Auto Pact”, que integrou o setor automobilístico beneficiando as grandes montadoras americanas. Não obstante,

quando o processo de integração formal se acelera, a partir da segunda metade da década de 1980, como resultado das negociações das negociações para a criação do Acordo de Livre Comércio (FTA), os dois países já mantinham, de longa data, vínculos econômicos e comerciais bastante estáveis. (Machado, 1993, p. 17)⁹

⁹Estudo elaborado por João Bosco M. Machado intitulado “NAFTA e os impactos sobre as exportações brasileiras” divulgado no livro do Ministério de Relações Exteriores do Brasil “O Brasil e o NAFTA: Impacto sobre o comércio e investimento” de 1993.

É importante levar-se em consideração que a implementação do FTA, em 1989, significava a consolidação das normas que regeriam o comércio e os investimentos dos dois maiores parceiros comerciais do mundo. Nesse acordo comercial estipulava-se a eliminação de todas as barreiras até 1998, a eliminação de tarifas não-alfandegárias, o estabelecimento de um sistema de resolução de controvérsias para as disputas surgidas no FTA, o compartilhamento das fontes de energia em casos de escassez energética, a eliminação dos subsídios à exportação de produtos agrícolas no comércio bilateral, entre outros.

Segundo Machado (1993, p. 19),

Da análise dos principais tópicos do FTA depreende-se que os pontos acordados não definem verdadeiramente a implementação de um acordo de livre-comércio, mas apenas uma área de comércio preferencial.

Para os Estados Unidos, o FTA serviu para gerar um aumento da competitividade devido à ampliação do mercado para as empresas do país. Na decisão canadense para a assinatura do acordo, pesou mais a questão econômica, principalmente para impedir que os Estados Unidos implementassem medidas protecionistas, as quais poderiam afetar as indústrias canadenses que têm, no mercado americano, seus principais clientes.

Quando, em 1985, iniciaram-se as negociações do FTA, o presidente Ronald Reagan (1981-1989) realizou um discurso afirmando sua intenção de constituir um bloco econômico da América do Norte junto ao Canadá e ao México. Nessa ocasião, o ex-presidente manifestou-se dizendo que o acordo com o Canadá seria o primeiro passo para a formação de um bloco comercial que, segundo ele, compreenderia “desde Yukon até Yucatán”. Nas palavras de Orme (1998, p. 36), “*If Salinas and Bush are the parents of the North American free trade agreement, Ronald Reagan is the godfather*”¹⁰.

Na campanha presidencial, o candidato George Bush fez do acordo comercial com o México um dos pilares de sua proposta e, posteriormente, em 1990 anunciou a “Iniciativa das Américas”, com a qual se construiria um bloco comercial do hemisfério ocidental.

¹⁰ Tradução: “se Salinas e Bush são os pais do acordo de livre comércio da Norte América, Ronald Reagan é o padrinho”.

Portanto, no âmbito das negociações, a criação do NAFTA pode ser considerada como uma extensão natural do FTA. As primeiras conversações entre os EUA e o México para a formação de uma área de livre comércio deram-se em 1990 e, posteriormente, o Canadá aderiu às negociações. O acordo entre os três países foi assinado no dia 1 de Janeiro de 1994 e, segundo Mora (2003, p. 36),

El acuerdo marcó una nueva época en medida en que fue negociado por dos países desarrollados (Estados Unidos y Canadá) y uno en vías de desarrollo (México) en temas que pretendieron ir más allá del espectro comercial como: los servicios, las inversiones, las normas de origen, entre otros¹¹.

É impossível negar que a inclusão do México nas negociações colocou obstáculos significativos para a definição e gestão das políticas de âmbito regional. Especialmente devido às grandes diferenças entre os salários existentes entre o México e os demais países que obrigaram os Estados Unidos e Canadá a adotar medidas que permitissem que as indústrias intensivas em trabalho conseguissem enfrentar um aumento da concorrência representada pelas importações de manufaturas do México.

Para os Estados Unidos, a inclusão do México ao projeto de integração regional serviu para duas finalidades. Em primeiro lugar, o NAFTA constituiu o primeiro movimento efetivo de consolidação de mudanças no padrão das relações políticas e econômicas entre os EUA e os países da América Latina, após o lançamento da “Iniciativa das Américas”. Em segundo lugar, com a formalização de um tratado do comércio com o México, os Estados Unidos conseguiram realizar o primeiro movimento em direção à formação de uma zona de livre comércio hemisférica, fazendo valer seus interesses e objetivos estratégicos de longo prazo para a região e acumulando experiência nas negociações com um país de menor desenvolvimento econômico relativo¹².

¹¹ Tradução: “o acordo marcou uma nova época à medida que foi negociado por dois países desenvolvidos (Estados Unidos e Canadá) e outro em desenvolvimento (México) em temas que pretendiam ir além do aspecto comercial como: os serviços, os investimentos, as normas de origem, entre outros”

¹²Ver Machado (1993, p. 28)

Embora, os EUA soubessem que a curto prazo os benefícios econômicos decorrentes do acordo comercial com o México seriam pequenos, tendo em vista a diferença de magnitude entre as duas economias, no longo prazo se esperava que os efeitos potenciais sejam significativos, caso se concretizasse o crescimento acelerado da renda *per capita* mexicana. Entretanto, para alguns setores, como por exemplo, o automotivo, serviços financeiros, transporte ou telecomunicações, a abertura do comércio com o México tiveram impactos positivos a curto prazo que não podem ser desprezados.

Quanto ao Canadá suas intenções em aderir às negociações do Tratado de Livre Comércio da América do Norte, segundo Machado (1993, p. 29), “eram garantir as condições facilitadas de acesso ao mercado mexicano semelhantes àquelas que os EUA iriam obter no curso das conversações”. O acordo representava a oportunidade de ampliar os negócios com o México em setores de interesse canadense: serviços financeiros e exportação de grãos.

Do ponto de vista mexicano, as negociações de acordo de comércio com os EUA e o Canadá visam basicamente dar coesão às reformas econômicas implementadas no final da década de 1980. Para a economia mexicana, era crucial garantir as condições de acesso facilitado ao mercado norte americano, evitando que políticas protecionistas vindas dos seus vizinhos do norte prejudicassem o desempenho exportador mexicano. Adicionalmente, junto com a estabilidade econômica e à assinatura do acordo de livre comércio, consolidariam um ambiente que assegurassem contínuos fluxos de investimento externo, essenciais para a reestruturação do parque produtivo mexicano.

Segundo dados de Orme (1998), empresas varejistas como o Walmart ou Home Depot e empresas de franquias como o BlockbusterVideo e a Pizza Hut ampliaram suas operações rapidamente, beneficiando-se do acordo comercial. Empresas do setor automotivo do Detroit chegaram a igualar suas vendas no México e nos Estados Unidos, dobrando seus resultados no governo de Salinas. Por sua vez, empresas manufactureiras como IBM, General Electric e Kodak obtiveram ganhos interessantes no mercado interno mexicano¹³.

¹³Ver William A. Orme (1998, p. 43).

2.3 O ARCABOUÇO LEGAL¹⁴

O NAFTA oficialmente estabelece o compromisso dos três países em incentivar o emprego e o crescimento econômico através da expansão do comércio e das oportunidades de investimento da região, ampliando a competitividade das empresas mexicanas, americanas e canadenses no mercado mundial e, em paralelo, garantindo a preservação do meio ambiente.

Acordou-se que o NAFTA iria criar uma região de livre comércio entre os EUA, Canadá e México após um período de transição. O acordo baseia-se na liberalização gradual do comércio de bens e serviços, assim como dos investimentos.

O NAFTA representa a definição de acordos e dispositivos comuns de comércio que tinham como objetivo evitar as práticas protecionistas ou discriminatórias com os parceiros comerciais da região. Em seu artigo “*El NAFTA: México una experiencia para tener en cuenta*” de 2003, Luis Nelson Beltrán Mora resume os principais objetivos do acordo¹⁵:

- Eliminar as barreiras no comércio e facilitar a movimentação de bens e serviços através da fronteira entre os territórios dos países signatários;
- Promover condições de justa concorrência na área de livre comércio;
- Aumentar as oportunidades de investimento nos territórios dos países signatários;
- Criar procedimentos efetivos para a implementação e aplicação do tratado, para sua administração solidária e para a resolução de disputas;
- Estabelecer uma estrutura para uma cooperação trilateral, regional e multilateral adicional para expandir e realizar os benefícios desse tratado.

Os países reafirmam que as disposições gerais do acordo de livre comércio são compatíveis com as regras do GATT. Os princípios do acordo, basicamente, podem resumir-se em três grandes assuntos de negociações: serviços, normas técnicas e propriedade intelectual.

¹⁴Extraído, salvo exceções de outras citações, do “Bush Summary of NAFTA”, documento de 44 páginas, divulgado em 12 de agosto de 1992 e utilizado pelo estudo do Ministério de Relações Exteriores do Brasil intitulado “O Brasil e o NAFTA: Impacto sobre o comércio e investimento” de 1993.

¹⁵Ver Mora (2003, p.36-37)

2.3.1 Regras de Origem

A regra de origem classifica os produtos originários da América do Norte somente àqueles que sejam fabricados exclusivamente na região. Contudo, segundo Mora (2003, p.37),

los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios, siempre y cuando los materiales utilizados en la producción ajenos a la región, sean transformados en cualquier socio del TLC¹⁶.

Em alguns casos, os bens precisam incluir alguma percentagem do valor agregado do bem, para que possa se beneficiar do tratamento tarifário preferencial. Para determinar a percentagem do conteúdo regional, foi estabelecida, entre outras fórmulas, a do custo bruto que é usado quando o valor de transação não seja aceitável conforme o Código de Valoração Alfandegária do GATT ou para alguns produtos como os da indústria automotiva.

Por exemplo, o setor automotivo precisa ter um 62,5% de conteúdo regional para automóveis de passageiros e caminhões ligeiros, assim como motores e transmissores. Para os demais veículos e auto-partes, é necessário um 60% de conteúdo regional para que sejam beneficiados na alfândega.

Visando o cumprimento das regras de origem, o NAFTA estabelece disposições comuns para a administração da política aduaneira: uniformidade de regras, um sistema ágil para tratamento de controvérsias, disposições e documentos padronizados para uma correta interpretação entre as partes, entre outros.

2.3.2 Acesso a mercados

Os três países, no momento da assinatura do tratado, se viram obrigados a eliminar as restrições e proibições, como cotas e licenças, às exportações e importações

¹⁶Tradução português: “os bens que contenham materiais que não provenham da região também serão considerados oriundos, sempre e quando os materiais utilizados na produção alheios à região, sejam transformados em qualquer sócio do TLC”. (Mora, 2003, p. 37)

nacionais. Também foi definido que o livre trânsito de produtos e serviços está definido segundo as regras de origem.

As tarifas incidentes sobre o comércio entre a região gradualmente seriam eliminadas. Segundo acordado, até 1998 o 65% de todo o comércio regional estaria isento de cobranças de tarifas alfandegárias.

2.3.3 Investimento

Mora (2003) afirma que, para efeitos do NAFTA, primeiro é necessário definir o conceito de investimento, pois o tratado define de maneira ampla todas as formas de propriedade e participação nas empresas e abrange tanto a propriedade tangível como a propriedade intangível ou àquela derivada de um contrato¹⁷.

O NAFTA, querendo incrementar a entrada de capitais aos três países, eliminou todas as barreiras a investimentos e deu garantias importantes aos investidores dos países signatários, também estabeleceu mecanismos para a solução de controvérsias entre os investidores e um país do tratado.

2.3.4 Indústria têxtil e de confecções

Desde que fossem cumpridas todas as regras de origem definidas para o setor, os países signatários se comprometeram a eliminar imediatamente, ou no prazo de dez anos, todas as tarifas incidentes sobre produtos têxteis ou de confecções. Como contrapartida, os Estados Unidos removeram todas as taxas de importação sobre as importações provenientes do México.

As regras de origem aplicáveis a este setor somente serão incididas para aqueles bens produzidos a partir de fios ou fibras sintéticos fabricados nos países do NAFTA. Para os demais tecidos, não há incidência destas regras¹⁸.

¹⁷Ver Mora (2003, p. 38)

¹⁸Ver Machado (2003, p.34)

2.3.5 Indústria automotiva

Os países do NAFTA eliminarão as barreiras ao comércio e ao investimento intra-regional ao final de um período de dez anos. Para importações vindas do México, os EUA se comprometeram a eliminar as tarifas aduaneiras incidentes sobre veículos de passageiros e demais produtos, adicionalmente reduzirão em 90% as tarifas sobre caminhões leves.

Por sua vez, o México se comprometeu a reduzir em 50% as tarifas das importações provenientes do Canadá e dos Estados Unidos e eliminarão, por completo, as tarifas sobre os demais produtos em um prazo de dez anos.

Segundo Machado (1993, p. 35),

a obtenção do tratamento preferencial para o setor automotivo está condicionada ao cumprimento do regulamento de origem que exige que os automóveis apresentem 62,5%¹⁹ de conteúdo norte-americano. Para outros veículos, e suas partes e peças, o índice total era de 60%.

O tratado criou uma comissão especial intergovernamental, visando apresentar sugestões para o incremento dos padrões técnicos e de segurança dos produtos da indústria automotiva²⁰.

2.3.6 Energia e petroquímica básica

Reconhecendo a importância desta indústria na região, definiu-se, como objetivo estratégico do NAFTA, a gradual liberalização do comércio no setor. O tratado impôs o uso de instrumentos de proteção para os empregados pelos governos, assim como vetou a imposição de preços mínimos ou máximos de importação ou exportação.

¹⁹ Como consequência de pressões da indústria automotiva dos Estados Unidos, temendo que o México se tornasse uma plataforma de exportação das montadoras japonesas, foram aprovadas regras de origem mais restritas do que aquelas acordadas entre o Canadá e os Eua no FTA (houve uma elevação de 50% para 62,5%).

²⁰ Ver Machado (1993, pg. 34-35)

O acordo reserva às empresas estatais mexicanas a exclusividade na exploração e refino de petróleo e gás natural, na preparação de produtos petroquímicos básicos e na produção de energia elétrica e nuclear²¹.

2.3.7 Agricultura

O México e os Estados Unidos acordaram a eliminação imediata de todas as barreiras não-tarifárias ao comércio agrícola. Para produtos não sensíveis, a eliminação das barreiras é imediata. Entretanto, os produtos que ainda incidirem tarifas terão as alíquotas reduzidas a zero nos próximos dez anos.

O Canadá e o México decidiram eliminar todas as barreiras tarifárias e não-tarifárias que regulam o comércio bilateral no setor, com exceção de laticínios, aves, ovos e açúcar. O Canadá passou a isentar importações mexicanas de trigo, carne, margarina, vitela e cevada. O México, por sua vez, se comprometeu em substituir a licença de importação de produtos como o trigo.

O NAFTA limita o emprego de subsídios à exportação dentro da área de livre comércio apenas em circunstâncias nas quais seja necessário compensar a utilização de subsídios à importação estabelecido por um país não-membro. Para Machado (1993, p. 37),

Se um país exportador do NAFTA acreditar que outra parte signatária esteja se beneficiando com exportações subsidiadas de um terceiro país, a parte prejudicada pode também requerer a implementação de medidas compensatórias pelo país importador.

2.3.8 Normas Técnicas

O acordo estabelece que os países devem garantir tratamento não-discriminatório às importações de mercadorias ou serviços dos demais parceiros comerciais da região. Cada país tem o direito de estabelecer normas técnicas específicas,

²¹ Ver Machado (1993, pg. 35)

desde que os padrões internacionais e as obrigações assumidas junto ao GATT sejam respeitadas²².

2.3.9 Políticas de compras do governo

O NAFTA propõe que sejam abertas parcelas significativas do mercado de compras governamentais em cada país aos demais concorrentes da região. Os países concorrentes poderão participar de licitações do governo federal e de suas agências sempre que superem US\$ 50 mil para compra de bens e/ou serviços ou que superem US\$ 6.5 milhões para compra de serviços de construção²³.

Ressalta-se que as políticas de compra do governo do NAFTA não abrangem licitações para compras de armas, munições ou equipamentos necessários à segurança nacional.

2.3.10 Telecomunicações

Os países signatários devem garantir as condições necessárias para o uso e manutenção das linhas de telecomunicações, a conexão entre linhas privadas e públicas bem como equipamentos às redes de telecomunicações que possibilitem a troca de informação entre os países.

Contudo, os países não ficam obrigados a eliminar configurações monopolistas de mercado ou a autorizar a exploração de serviços de telecomunicações por agentes privados ou por prestadores de serviços estabelecidos fora do NAFTA²⁴.

2.3.11 Serviços financeiros

Segundo o NAFTA, atividades financeiras podem ser estabelecidas em qualquer parte da região comercial, sempre que sejam oriundas de um país signatário. O Canadá isenta os Estados Unidos e o México da proibição de não-residentes em adquirir cerca de 25% do capital de instituições financeiras reguladas pelo país.

²²Ver Machado (1993, p. 37-38)

²³Ver Machado (1993, p. 39)

²⁴Ver Machado (1993, pg. 41)

O México se comprometeu a permitir que empresas de serviços financeiros do NAFTA, se estabeleçam em seu mercado. Durante o período de transição, o México deverá aumentar o limite máximo de participação de seus novos parceiros de 8% para 15%.

Os Estados Unidos darão permissão a qualquer grupo financeiro mexicano, que tenha adquirido legalmente um banco mexicano em operação no mercado americano, para continuar operando neste mercado por mais cinco anos após a aquisição. As corretoras de títulos não poderão aumentar o escopo de suas operações ou sua participação em outras corretoras dos EUA²⁵.

2.3.12 Propriedade Intelectual

Cada país se comprometeu a prover proteção adequada aos direitos de propriedade intelectual. O NAFTA define um amplo conjunto de obrigações relativas à proteção a esses direitos, envolvendo direitos autorais, patentes, marcas comerciais e designs industriais.

O acordo prevê que, nas situações em que as disposições sejam infringidas pelas partes contratantes, o país prejudicado pode pleitear ressarcimento como compensação pelos danos sofridos²⁶.

²⁵Ver Machado (1993, pg. 42-44)

²⁶Ver Machado (1993, pg. 44)

3 OS ANTECEDENTES DA ECONOMIA MEXICANA E A ENTRADA NO NAFTA

Para poder conhecer as razões que levaram o México a aderir ao NAFTA, é necessário analisar o passado para entender todo o contexto social, político e econômico que o país enfrentou nos anos anteriores à sua assinatura. É importante ressaltar que não há um marco histórico ou econômico e tampouco razões unânimes que tenham levado ao governo mexicano a assinar o acordo.

3.1 A ECONOMIA MEXICANA ANTES DA DÉCADA DE 1970

A Segunda Guerra Mundial deu um forte estímulo ao crescimento da economia mexicana. De 1940 até 1956 ocorre o chamado “crescimento para fora”, baseado no dinamismo do setor primário. É importante ressaltar que foi um crescimento sem desenvolvimento, pois, apesar de que a quantidade de indústrias aumentou no país, não houve a estruturação de uma base sólida que permitiria um crescimento econômico sustentado a longo prazo. Não obstante, a economia mexicana chegou a atingir, entre 1940 e 1945, um crescimento de 7,3% ao ano. Por sua vez, entre os anos de 1947 e 1952, o país cresceu a uma média de 5,7% ao ano.

A partir do ano de 1956, a economia nacional sofre uma mudança drástica, preferindo o “crescimento para dentro”, conforme Cardoso e Fishlow (1992)²⁷, via o Processo de Substituição de Importações. Nesse período, a economia esteve baseada no dinamismo do setor industrial, apesar de que houve o desenvolvimento de empresas sem competitividade em relação às empresas estrangeiras, que impediu com que se consolidassem através da exportação em direção a mercados externos, não criando as condições para a manutenção de uma verdadeira industrialização moderna e independente que contribuísse para o desenvolvimento do país.

²⁷Ver artigo de Eliana A. Cardoso e Albert Fishlow intitulado “Desarrollo Económico de América Latina: 1950-1980” e divulgado no livro “De la estabilización al crecimiento en América Latina” de Fernando de Holanda Barbosa, Rudiger Dornbusch e Mario Henrique Simonsen, em 1992.

3.2 A ECONOMIA MEXICANA E O INÍCIO DAS TURBULÊNCIAS ECONÔMICAS

Foi a partir de meados dos anos 70 que o país começou a apresentar resultados negativos, principalmente pelas políticas expansionistas que o governo mexicano adotou e que causaram graves problemas nos pagamentos externos, além de uma elevada inflação. Segundo análise de Merrill e Miró (1996)²⁸ os gastos do governo tinham ultrapassado as receitas, gerando déficits orçamentários e um endividamento externo crescente. Adicionalmente, as baixas taxas de juros reais desencorajaram a poupança doméstica. É importante ressaltar que entre 1974 e 1977 é um período de mudança no governo, com a saída do presidente Echeverría (1970-1976) e a entrada de López-Portillo (1976-1982) e que foi marcado por políticas ortodoxas visando o combate à inflação, gerando desaceleração econômica.

Segundo Cano (2000), ao possuir um câmbio valorizado em 1975, as importações mexicanas de bens de capital e produtos intermediários aumentaram significativamente e, como consequência, as exportações não conseguiram acompanhar este aumento, aliados ao choque do petróleo entre 1973 e 1979, acabaram ocasionando uma gradativa piora da situação financeira do país que evidenciou a necessidade de resolver problemas fundamentais da economia nacional, porém com a descoberta de petróleo e o posterior bom momento econômico que o país atravessou alavancado por esta descoberta adiaram as ações do governo para realizar estas reformas necessárias. O choque do petróleo juntamente com a descoberta das jazidas petrolíferas no Golfo do México estimulou o investimento maciço na empresa estatal Pemex, além de investimentos em insumos básicos, infra-estrutura e bens de capital. O aumento da produção de petróleo contribuiu para um crescimento médio entre 1977 e 1981 de 8,1%.

Para Cano (2000), à medida que o governo expandiu seus investimentos na área petrolífera, outros setores econômicos contrastaram este quadro. Por exemplo, o setor agropecuário no período de 1970 a 1981 cresceu a uma média de 3,6% ao ano, diminuindo sua participação no PIB. O setor de construção, que vinha apresentando um baixo desempenho na primeira metade dos anos 70, no final da década apresentou um crescimento acima dos 7,5% ao ano, alavancado pelo investimento em infra-estrutura e

²⁸ Ver estudo de Tim L. Merrill e Ramón Miró intitulado “A Country Study: Mexico” elaborado em 1996.

a expansão do setor petrolífero. Adicionalmente, o setor de mineração, em um primeiro momento devido ao gás natural e depois devido à extração de cobre, prata e carvão teve forte aceleração entre 1977 e 1981 com uma taxa de crescimento anual acima de 16%.

3.3 A CRISE ECONÔMICA DE 1982 E O PACTO DE SOLIDARIEDADE ECONÔMICA (PSE)

Foi no último ano de mandato de López-Portillo que a economia mexicana começou a apresentar resultados pessimistas, devido a que durante o governo foi aumentando o financiamento de sua dívida, decorrência das sucessivas quedas nas taxas de juros e nas receitas de petróleo. Adicionalmente, o México manteve sua moeda sobrevalorizada, agravando os problemas da balança de pagamentos, minando, desta forma, a confiança do setor privado e encorajando a fuga de capitais.

Merrill e Miró (1996) defenderam que as condições externas afetaram o México no início dos anos 80 produzindo uma profunda recessão econômica, que forçou uma mudança drástica na antiga estratégia de desenvolvimento. Este colapso econômico foi causado por maiores taxas de juros e preços do barril de petróleo em baixa, combinados com o aumento da inflação, esgotamento das reservas cambiais, sucessivas desvalorizações do Peso, da fuga maciça de capitais e do aumento da dívida externa. Segundo Cano (2000), a alta taxa de juros dos EUA no início da década de 1980 constituiu um importante fator para o quadro mexicano.

Foi neste contexto pessimista que Miguel de la Madrid (1982-88) assumiu a presidência do país, cujo primeiro desafio foi gerar enormes superávits comerciais de produtos não-petrolíferos para restaurar o equilíbrio econômico. Inicialmente, o governo cortou gastos públicos, aumentou os preços e reduziu o salário real para 30% entre 1981 e 1985 e a privatização ou liquidação de 214 entidades públicas. Conforme Cano (2000), o processo de liberalização ocorreu em duas etapas. Na primeira etapa (1983-1988) se inicia uma reforma comercial e, em 1986, o México entra no GATT comprometendo-se a liberalizar os setores econômicos em oito anos, diminuindo a proteção aos produtos nacionais de 92% em 1981 a 21% em 1988.

Em 1987, para conter o aumento da inflação que, em 1987, chegou a 140%, o governo de De la Madrid instaurou o Pacto de Solidariedade Econômica (PSE) que resultou na redução do déficit fiscal, nas reservas internacionais reconstruídas e o

crescimento das exportações. Conforme Ros (1997, pg. 79), “o governo mexicano, com a colaboração dos sindicatos e de entidades empresariais, adotou um amplo programa de estabilização de cunho heterodoxo, cuja meta era reduzir rapidamente a taxa de inflação”. Ainda, segundo o autor, o PSE foi um acordo com diversos setores da economia com um viés heterodoxo.

O PSE pode ser dividido em três fases: a primeira fase que abrange o início do Pacto até fevereiro de 1988, se caracteriza por ajustes na taxa de câmbio e fiscais. Para o autor, esta primeira etapa conteve medidas que visavam claramente o aumento das importações o aumento das importações para aumentar a oferta interna e, desta forma, reduzir os preços. Entretanto, ao final de janeiro de 1988 a inflação disparou para 400%. Ainda segundo Ros (1997), a segunda fase do PSE (março a dezembro de 1988), caracteriza-se pelo congelamento dos preços-chave da economia, conseguindo estabilizar a taxa de câmbio e mantendo constantes as tarifas públicas. Como consequência, o autor afirma que ocorreu uma rápida deflação e também uma redução do salário real e da taxa de câmbio. Por sua vez, a terceira fase do PSE iniciou-se em 1989 e seu principal objetivo foi o descongelamento dos preços-chave e a queda da taxa de câmbio²⁹.

O PSE obteve sucesso ao reduzir rapidamente a inflação, adicionalmente a taxa de inflação que, inicialmente, era de 160% no fim de 1987, caiu para 20% em 1989. Para Ros (1997, pg. 84), “o Pacto foi, sem dúvida, muito bem-sucedido ao reduzir rapidamente a inflação. De fato, seu êxito superou as expectativas dos próprios formadores das políticas antiinflacionárias”. Entretanto, os críticos destas medidas econômicas argumentam que estes resultados positivos vieram à custa de salários reais baixos e taxa de desemprego muito elevada.

3.4 O GOVERNO SALINAS DE GORTARI (1988-1994)

No período de pós-estabilização do PSE, a contínua desaceleração da inflação ocasionou um aumento do endividamento externo da economia e um lento crescimento

²⁹ Ver estudo de Jaime Ros intitulado “Inflação e estabilização da economia mexicana”, divulgado dentro da obra do IPEA/CEPAL “O Plano Real e outras experiências internacionais de estabilização”, de 1997.

econômico, especialmente no que se refere ao setor de bens comerciáveis internacionalmente³⁰.

Entre 1989 e 1990, o governo de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) renegociou a dívida, possibilitando uma diminuição dos juros a serem cobrados entre 1990 e 1995. Para Cano (2000), esta renegociação da dívida foi benéfica para o país, pois permitiu a entrada de mais investimentos estrangeiros.

No final da década de 80, Salinas iniciou um processo de reforma do sistema financeiro, visando aprimorar a fiscalização e a reconcentração do capital, além de realizar uma tentativa de modernizar mercados e instituições. Alguns setores do sistema financeiro nacional tiveram suas normas de funcionamento especificadas, além de uma regulamentação da participação do capital estrangeiro e automação da gestão bancária (CANO, 2000).

Já em 1992, o governo iniciou a reforma da constituição mexicana que possibilitou o aprofundamento do processo de regulamentação e abertura econômica. Adicionalmente, também acelerou as privatizações de empresas estatais, tanto para aumentar a receita do Estado como para promover a reestruturação econômica e a modernização. Segundo Cano (2000), as maiores dificuldades no processo de privatização foram os setores de infra-estrutura, siderurgia, eletricidade, portos e aeroportos e telecomunicações.

Entre 1983 e 1992, segundo Carneiro e Rocha (2000), o país arrecadou aproximadamente 21,9 bilhões de dólares no processo de privatizações, sendo que 95% desse valor foi arrecadado entre 1990 e 1992, privatizando empresas como a Telmex, Aeroméxico, Mexicana de Aviación e Mexinox, por exemplo.

3.5 A ABERTURA COMERCIAL E A ENTRADA NO NAFTA

Foi no Governo de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) que o México tratou de intensificar o aprofundamento das medidas de liberalização comercial como uma tentativa para restaurar o crescimento auto-sustentável. Houve uma diminuição das restrições não-tarifárias, desregulamentações, políticas que fomentaram o aumento das

³⁰ Ver Ros (1997, pg. 96)

importações e exportações e disposições *antidumping*. Como parte do processo de abertura comercial, Salinas de Gortari anunciou desde o primeiro ano de seu governo, “*su intención de negociar acuerdos bilaterales de libre comercio que proporcionarán a México una adecuada reciprocidad a la apertura unilateral que México había venido haciendo en su comercio exterior*”³¹ (Calderón, 1995). Desta maneira,

*“el primer tratado que se firmó fue con Chile en septiembre de 1991 y, posteriormente, se negoció otro con Colombia y Venezuela que entró en vigor en 1994. Las negociaciones del tratado con Estados Unidos y Canadá, por razón de su importancia, fueron mucho más largas y complicadas.”*³².

Em 1988, os Estados Unidos representavam mais de 66% do comércio internacional do México, o que ocasionava um alto grau de dependência de sua economia diante das decisões tomadas pelo governo norte-americano. Segundo Ramales (2008),

*El objetivo explícito e implícito de la firma de tal acuerdo, así como de otros tantos que ha firmado México con otros países y regiones del resto del mundo, es exportar más al mercado más grande del mundo (el de Estados Unidos) a fin de imprimirle mayor dinamismo a nuestra economía*³³.

Para Calderón (1995),

La enorme importancia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte no puede ser minimizada. Para México significa la apertura del mercado más grande del mundo a sus exportaciones,

³¹ Tradução: “sua intenção de negociar acordos bilaterais de livre comércio que proporcionaram ao México uma adequada reciprocidade à abertura unilateral que o México vinha fazendo no seu comércio exterior” (Calderón, 1995)

³² Tradução: “o primeiro tratado que foi firmado foi com o Chile em setembro de 1991 e, posteriormente, com a Colômbia e Venezuela no início de 1994. As negociações do tratado com os Estados Unidos e Canadá, por razão de sua importância, foram muito mais longas e complicadas” (Calderón, 1995)

³³ Tradução: “o objetivo implícito e explícito da assinatura de tal acordo, assim como tantos outros que o México tem assinado com outros países e regiões do resto do mundo, é exportar mais ao maior mercado do mundo (o dos Estados Unidos) com o objetivo de dar um maior dinamismo à economia”. (Ramales, 2008)

*principalmente de manufacturas, así como un factor fundamental para la atracción de inversores y la creación de empleos*³⁴.

Por sua vez, os Estados Unidos viam com bons olhos a adesão do México ao NAFTA por diversos fatores. Um dos mais destacados é a questão migratória, pois anualmente cerca de meio milhão de pessoas tentava cruzar a fronteira entre os dois países e o governo norte-americano acreditava que a expansão do comércio entre eles conteria a migração. Outro fator que vale destacar é o acesso às jazidas petrolíferas do Golfo do México, tendo preferências comerciais em adquirir petróleo mexicano para seu consumo interno. Um terceiro fator importante é que o México representava acesso mais facilmente à mão-de-obra barata que pudesse se encarregar da produção das empresas norte-americanas a um menor custo. E, por último, os Estados Unidos desejavam consolidar um mercado de produção, investimento e consumo para concorrer com outros mercados (CANO, 2000).

³⁴ Tradução: “a enorme importância do Tratado de Livre Comércio da América do Norte não pode ser minimizada. Para o México significa a abertura do maior mercado do mundo e suas exportações, principalmente de manufacturas, assim como um fator fundamental para a atração de investimentos e a criação de empregos”. (Calderón, 1995)

4 A ECONOMIA MEXICANA ENTRE 1994 E 2010

Uma vez analisado todo o contexto econômico da economia mexicana e do surgimento do NAFTA, pode-se, enfim, iniciar a análise da economia de 1994 a 2010, através de dados macroeconômicos do país, uma vez que as variáveis que podem ter afetado o país durante todos esses anos já são conhecidas.

Os dados macroeconômicos analisados nesse trabalho foram obtidos de diversas fontes como o *Instituto Nacional de Estadística y Geografía* (INEGI), do Fundo Monetário Internacional (FMI), do Banco Mundial e da *Secretaría de Economía de México* (SE). Usaram-se diversos indicadores econômicos para poder ilustrar os resultados do país entre a 1970 e 2010 como o Produto Interno Bruto (PIB), o PIB per capita, o Hiato do produto, a Taxa de Crescimento Efetivo do PIB, o Grau de Abertura Econômica, entre outros.

Como poderá ser observado, em algumas análises de indicadores realizadas, foram calculadas as linhas de tendência através do filtro estatístico HP, proposto por Hodrick e Prescott (1997)³⁵. Este filtro é um método para extrair o componente secular ou tendência de uma série temporal que descompõe a série observada em dois componentes: um componente tendencial e outro cíclico. O ajuste de sensibilidade da tendência às flutuações em curto prazo é obtido modificando um multiplicador λ (como as análises deste trabalho são anuais, será utilizado, por convenção, $\lambda = 100$). Este filtro será utilizado nesta análise, pois é uma das técnicas mais utilizadas atualmente nas investigações sobre ciclos econômicos para calcular as tendências das séries temporais e resulta em resultados mais consistentes, se comparado aos dados observados em outros métodos. Somente para título de ilustração, segue a equação utilizada no filtro de Hodrick-Prestton:

$$\min \sum_{t=1}^T (y_t - \tau_t)^2 + \lambda \sum_{t=2}^{T-1} [(\tau_{t+1} - \tau_t) - (\tau_t - \tau_{t-1})]^2 \quad (1)$$

o primeiro termo da equação representa a soma dos desvios da série em relação à tendência ao quadrado $c_t = y_t - \tau_t$ e é uma medida do grau de ajuste que penaliza o

³⁵ Apesar de que o artigo de Robert Hodrick e Edward Prescott foi publicado em 1997, o *workingpaper* referente ao artigo é de 1981.

componente cíclico. O segundo termo é uma multiplicação do λ da soma dos quadrados das segundas diferenças dos componentes de tendência, e é uma medida do grau de suavização. Este segundo termo penaliza variações na taxa de crescimento do componente tendencial. Quanto maior seja o valor de λ , maior é a penalidade.

4.1 CONTEXTO DA ECONOMIA MEXICANA DURANTE O NAFTA

No final de 1993, o economista do Rudiger Dornbusch³⁶ afirmou que a apreciação do peso mexicano havia chegado a um nível que, ao analisar os indicadores de conta corrente, geraria pressões especulativas desvalorizadoras. No início de 1994, o governo mexicano decidiu concentrar seus esforços em manter a estabilidade dos mercados financeiros e de câmbio. Segundo Banda e Chacón (2005, pg. 5)³⁷, a crise que a economia mexicana atravessaria em 1994 se iniciou devido a acontecimentos políticos no país.

4.1.1 Ambiente político na crise de 1994

Em janeiro de 1994, no dia em que o NAFTA entrava em vigor, houve um levantamento armado do Exército Zapatista de Libertação Nacional (EZLN) na região de Chiapas, ao sul do país. Este foi o primeiro sinal de que o ambiente político mexicano não estava em perfeita harmonia. Em março desse ano, aconteceu o assassinato do candidato do PRI para a presidência, Luis Donaldo Colosio³⁸. Em resposta a este acontecimento, o peso ultrapassou o faixa de flutuação estabelecida e o *Banco de México* teve que intervir para manter o tipo de câmbio.

Em setembro de 1994, o Secretário Geral do Comitê Executivo Nacional do PRI, José Francisco Ruiz Massieu, que se encaminhava para ser o candidato do PRI, substituindo Colosio. Quando o irmão de José Francisco Ruiz, Mario Ruiz Massieu,

³⁶Economista renomado alemão do Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT).

³⁷Ver estudo de Humberto Banda e Susana Chacón denominado “*La crisis financiera mexicana de 1994: Una visión político-económica*”, de 2005.

³⁸Em 6 de março de 1994, Luis Donaldo Colosio realizou um discurso, na Cidade do México, criticando profundamente a situação econômica e social do México, assim como as ações do governo do seu colega de partido, Salinas de Gortari. Embora, a versão oficial do seu assassinato, em 23 de março de 1994, foi de homicídio por um estudante de 22 anos, acredita-se que Colosio tenha sido assassinado por não seguir as ordens dos altos escalões do Partido Revolucionário Institucional (PRI) e do país, além de tentar gerar uma verdadeira reforma econômica e social no México. Apesar de que esta versão não foi confirmada, sem dúvida este caso impactou seriamente a imagem do partido para a sociedade, sendo que ao final de 1994, o PRI elegeria seu último presidente depois de 70 anos no poder.

culpou a María de losÁngeles Moreno e a IgnacioPichardoPagaza³⁹, pelo assassinato do candidato à presidência pelo PRI, houve também um impacto nas reservas internacionais mexicanas.

No início do mandato de Ernesto Zedillo (1994-2000), o EZLN lançou outra ofensiva rebelde na região de Chiapas, assumindo o controle de inúmeros povoados da região. O secretario da Fazenda do México, Jaime Serra, se viu obrigado a ampliar para 15,3% a faixa de flutuação do peso, responsabilizando o EZLN pelo acontecido.

Foi, a partir destes acontecimentos políticos, que a situação econômica do país se tornou insustentável.

4.1.2 Fatores econômicos para a crise de 1994

Banda e Chacón (2005) defendem a ideia de que, a meados de 1994, o México não se encontrava em uma fase de expansão de seu ciclo econômico. Segundo eles, “era evidente que os déficits em conta corrente e da balança de pagamentos superariam os de 1993, sobretudo se não tomava medidas para reduzir o consumo”⁴⁰. O governo aumentou o gasto público, especialmente no setor energético e no de construção, com o objetivo de promover o crescimento econômico. Por sua vez, segundo Burki e Edwards (1996), a crise do peso mexicano foi causado por um déficit insustentável na conta corrente, financiado por grandes entradas de capital.

A dívida pública também teve um significativo aumento, passando de 35% em 1992 a 75% a finais de 1994. A diminuição de entradas de capital, a pressão sobre as reservas internacionais e o aumento das taxas de juros representavam um grande problema para o governo mexicano. Primeiramente, porque a redução das reservas colocava em risco a política cambial do país e, segundo, porque o aumento das taxas de juros aumentava a vulnerabilidade do sistema bancário que tinha um alto nível de carteiras vencidas⁴¹.

³⁹María de losÁngeles Moreno assumiu como Secretaria Geral do Comitê Executivo Nacional do PRI depois do assassinato de Ruiz Massieu. Por sua vez, IgnacioPichardoPagaza foi Embaixador do México na Espanha e, posteriormente, virou o presidente do PRI.

⁴⁰Ver Banda e Chacón (2005, pg. 451)

⁴¹Ver Banda e Chacón (2005, pg. 453)

Entretanto, as autoridades mexicanas acreditaram que a situação era transitória e, portanto, achavam que modificar o regime de câmbio ocasionaria uma crise sistêmica na banca em um ano eleitoral. Como consequência, a partir de maio de 1994, se aumentou a colocação *detesobonos*⁴². Os investidores mexicanos reagiram vendendo suas posições em *cetes*⁴³ e *ajustabonos*⁴⁴.

Em suma, apesar de que anunciou diversas vezes que não o faria, o governo mexicano desvalorizou a moeda, adotou também o sistema de livre flutuação, não anunciou um plano econômico que garantisse aos investidores que o governo reduziria seu déficit fiscal, da mesma forma não anunciou que contava com o apoio de uma linha de crédito que respaldaria esta decisão. Estas ações do governo afetaram os níveis de confiança dos investidores estrangeiros. Se se tem em conta que a maioria dos investimentos que o país detinha nessa época eram capitais especulativos, diante de uma situação de incerteza e perda de confiança, era muito simples deslocar esses investimentos rumo a outros mercados.

Em resposta a este panorama, no dia 29 de dezembro, o presidente Zedillo informou seu aceite ao *Plan para la Emergencia Económica* (PEE), que tinha como objetivo reduzir o déficit em conta corrente, criar condições para uma pronta recuperação da atividade econômica e do emprego, reduzir o efeito inflacionário da desvalorização e evitar que a economia caísse em um espiral inflacionário⁴⁵. O governo consegue um empréstimo dos Estados Unidos de US\$ 500 bilhões de dólares que será refinanciado com as exportações petrolíferas, reprograma o pagamento e o serviço da dívida externa, conseguindo reduzir sua participação em relação ao PIB.

No PEE são realizados ajustes à estratégia de política econômica do governo de Salinas de Gortari, priorizando a poupança interna sob a poupança externa, se concentra mais no combate à pobreza extrema por falta de recursos, se fomenta o investimento e a

⁴²Os *tesobonos* são papéis do Banco Central do México com o valor indexado ao dólar.

⁴³ Os *Cetes* (*Certificados de la Tesorería de la Federación*) são títulos de crédito ao portador emitidos pelo Governo Federal do México desde 1978, nos quais se consigna a obrigação deste pagar seu valor nominal ao vencimento.

⁴⁴Os *ajustabonos* são títulos ajustáveis do governo federal.

⁴⁵Ver Banda e Chacón (2005, pg. 455)

formação de capital, além de se manter o controle de gastos, restrição monetária e flexibilidade no tipo de câmbio⁴⁶.

Foi a partir de 1996 que o PEE começa a dar seus frutos e os indicadores macroeconômicos começam a se estabilizar, a inflação se reduz e o crescimento econômico é recuperado. Em 1997, o México apresentou um crescimento econômico anual de 6,8%, um mínimo de 3,8% em 1999 e, novamente, uma alta de 6,9%.

4.1.3 A saída do PRI e o governo de Vicente Fox (2000-2006)

O dia 1 de dezembro de 2000 marca o fim da era *priista*, com a eleição do primeiro presidente não filiado ao partido PRI em 71 anos. Vicente Fox (2000-2006) assume o comando do governo mexicano. Nos seis anos de seu governo, o crescimento econômico teve uma média anual 2,3%, crescimento que somente supera o obtido no governo de Dela Madrid e é sensivelmente menor ao alcançado nos governos neoliberais de Carlos Salinas de Gortari e Ernesto Zedillo, seus antecessores. Segundo Ornelas (2007)⁴⁷, a razão deste crescimento limitado foram os baixos estímulos que oferecia a economia mexicana para os investidores, pois aqueles anos o mercado interno era estreito, devido ao baixo poder de compra da população.

O estancamento da economia se associa também à deformação da estrutura produtiva mexicana. Para exemplificar, Ornelas (2007) utiliza o caso da indústria metal-mecânica, que devendo funcionar como um dos principais impulsores do crescimento econômico do país, chega a decrescer cerca de 8% entre 2000 e 2004.

Portanto, pode concluir-se que o baixo crescimento e a redução da importância da indústria, em composição ao Produto Interno Bruto mexicano, provocam graves distorções na economia. Por exemplo, se acentuou o processo de desindustrialização no país, enquanto a heterogeneidade da indústria se agrava⁴⁸.

É unanimidade que, na questão econômica, o governo *foxista*⁴⁹ atuou de maneira conservadora, pois somente tratou de equilibrar os indicadores macroeconômicos, ao

⁴⁶Ver Salinas e Tavera (2007, pg. 9)

⁴⁷Extraído do estudo de Jaime Ornelas Delgado, em 2007, intitulado “*La economía mexicana en el gobierno de Vicente Fox (2000-2006)*”.

⁴⁸Ver Ornelas (2007, pg. 149)

⁴⁹Assim denominado o período do governo de Vicente Fox Quesada, entre 2000 e 2006

invés de promover o crescimento econômico. Apesar de que, na sua campanha política tenha prometido um crescimento de 7%, a economia mexicana cresceu, em média, a 2,3%.

4.1.4 O governo de Felipe Calderón (2006-no cargo)

O governo do atual presidente do México, Felipe Calderón Hinojosa, foi marcado pela sua política de combate ao narcotráfico e pela recessão econômica que o país enfrentou causada pela crise de 2008. O combate ao tráfico de drogas ocasionou um impacto negativo na segurança pública nacional e na taxa de homicídios, devido à “fase do terror” instaurada pelos cartéis de drogas do país, o que desviou um pouco a atenção do governo à economia do país.

A crise mundial de 2008, que se iniciou nos Estados Unidos, começou na década de 1990 e nos primeiros anos do século XXI. As origens desta crise vem de várias causas que foram-se acumulando ao longo dos anos. O Banco da Reserva Federal americano diminuiu as taxas dos fundos federais de 6,5% para 1% em 2003, mantendo-as durante um ano, justificando esta ação pelos ataques terroristas em 2001 e pelo estouro da bolha das empresas “.com” e, principalmente, pelo risco de deflação pela inclusão ao comércio mundial de países com baixos custos de produção.

As taxas reais de juros baixas durante um período tão prolongado ocasionou que a alavancagem dos bancos aumentou de maneira perigosa. Adicionalmente, a economia americana teve um aumento de liquidez oriundo de uma maior disponibilidade de recursos provenientes da China e dos países petrolíferos do Meio Oriente. Esta abundância de recursos alimentou o mercado imobiliário e reduziu as taxas de poupança à zero.

Desta combinação de fatos da economia dos EUA, criou duas “bolhas” no mercado: a imobiliária e a de commodities. Entretanto, esta primeira foi a mais prejudicial para a economia mundial e, conseqüentemente, para o México.

Diante deste cenário negativo da economia mundial e, principalmente, de seu maior parceiro comercial, os Estados Unidos, o México teve uma queda no seu crescimento econômico de 6,5%. A redução na atividade econômica causou também

uma redução de um aumento na taxa de desemprego, que no primeiro trimestre de 2008 aumentou 4% e no terceiro trimestre de 2009 estava em 6%.

Entretanto, já no início de 2010 a economia começou a apresentar resultados positivos, em comparação com aqueles apresentados durante a crise de 2008. O PIB do país chegou a crescer 5,5%, em comparação com o ano anterior, assim como o desemprego que começou a apresentar resultados mais positivos, sendo que a taxa de desemprego chegou a 5%.

4.2 A ANÁLISE DOS INDICADORES MACROECONÔMICOS DE 1994 A 2010

4.2.1 Produto Interno Bruto (PIB)

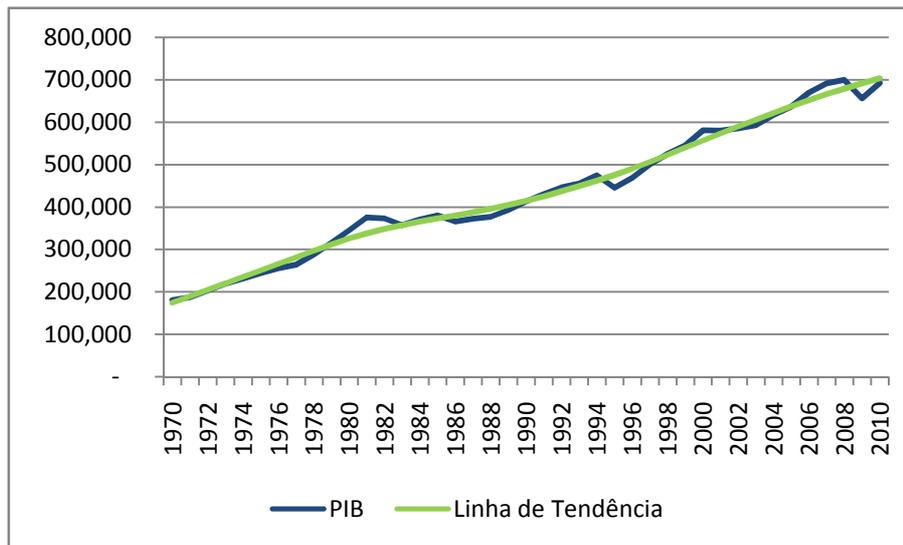
A presente análise da economia mexicana durante o NAFTA iniciará com os resultados do Produto Interno Bruto (PIB) do país entre 1970 e 2010, a preços de 2000. Este indicador é uma medida agregada que expressa o valor monetário da produção de bens e serviços finais de um país durante um período (nesse caso, o período utilizado é anual).

O PIB é um dos indicadores mais aceitos na análise macroeconômica de um país, pois mede o nível de bem estar material de uma sociedade. O Produto Interno Bruto é, sem dúvida, uma das medidas mais compreensivas da atividade econômica de um país.

Embora não deve esquecer-se que este indicador possui algumas limitações. Isto porque o PIB não leva em conta a produção por conta própria (ou auto-consumo), isto é, não leva em consideração a produção no interior dos próprios lares, assim como não leva as externalidades positivas e negativas que afetam o valor econômico de um país. Muito menos inclui depreciações de recursos naturais.

No Gráfico 1 apresenta-se o crescimento do PIB mexicano de 1970 a 2010 e sua linha de tendência.

Gráfico 1 - Produto Interno Bruto (PIB) do México de 1970 a 2010(em bilhões de US\$, a preços de 2000)



Fonte: Elaboração própria com dados do *Instituto Nacional de Estadística y Geografía* (INEGI)

O gráfico acima mostra que o crescimento da economia mexicana têm tido uma tendência ascendente desde os anos 1970 evidenciando que, apesar de alguns momentos de crise como em 1982, 1994 ou 2009, o período analisado foi positivo para a economia mexicana. Contudo, pode realizar-se uma análise separada do crescimento efetivo do PIB entre diferentes décadas.

Tendo em conta que a utilização somente da taxa média de crescimento não é interessante para o estudo (pois não computa as variações do crescimento durante o período analisado), utilizaremos também o coeficiente de variação⁵⁰, que é calculado da seguinte maneira:

$$c_v = \frac{\sigma}{\mu} \cdot 100 \quad (2)$$

onde c_v é o coeficiente de variação, σ é o desvio padrão calculado e μ é a média calculada.

A Tabela I, a seguir, apresenta os dados do crescimento médio do PIB do México nas décadas de 1970, 1980, 1990 e 2000. Também contém informações sobre o desvio padrão dos dados e o coeficiente de variação.

⁵⁰O coeficiente de variação é uma medida de dispersão que é utilizada para comparações de distribuições diferentes. Este indicador é muito útil para analisar a variabilidade dos dados retirando a influência da ordem de grandeza da variável.

Tabela I – Taxa de Crescimento Efetivo do PIB de 1970 a 2010 (%)

Década	Taxa de Crescimento Efetivo do PIB			
	1970	1980	1990	2000
Média Anual	6,43%	2,29%	3,38%	2,25%
Desvio Padrão	2,34%	4,52%	3,59%	3,54%
Coefficiente de Variação	36,35%	197,24%	106,27%	157,10%

Fonte: Elaboração própria com dados do *Instituto Nacional de Estadística y Geografía* (INEGI)

Realizando uma cuidadosa análise dos dados acima mostrados, pode ver-se que na década de 1970 houve uma taxa de crescimento efetivo do PIB maior do que nas outras décadas, mantendo uma média de crescimento de 6,43% com um coeficiente de variação em torno de 36,35%. Nas décadas de 1990 e 2000, quando o México já era membro do NAFTA, o crescimento foi de 3,38% e 2,25%, respectivamente, com ambos os coeficientes de variação acima de 100%. Este coeficiente explica que a variabilidade da taxa média de crescimento foi alta, isto quer dizer que não houve uma regularidade no crescimento do PIB durante todo o período.

Fazendo uma relação desses dados com o contexto econômico discutido no capítulo anterior, podemos ver que no primeiro ano do NAFTA, o México enfrentou uma grave crise econômica que fez o PIB nacional despencar 7%. De 2001 a 2003, o país obteve resultados pouco expressivos de aumento do Produto Interno Bruto, não passando de 1,5% de aumento do PIB nesses três anos. Por último, depois de quatro anos de crescimento econômico, o México caiu em uma forte crise devido ao colapso da economia americana na crise de 2008.

Na comparação com o período antecedente ao acordo comercial, as décadas de 1990 e 2000 só não foram piores que a década de 1980, que apresentou um crescimento econômico médio de 2,29% e um coeficiente de variação perto de 200%. Isto pode ser explicado, conforme vimos anteriormente, pela profunda recessão que o país atravessou em 1982, aliado a aumentos do PIB tímidos no restante da década.

Portanto, ao analisar o crescimento do PIB durante sua participação no NAFTA com base nos dados obtidos, chega-se a conclusão de que, embora tenha-se recuperado dos péssimos resultados na década de 1980 graças, em grande parte, à abertura econômica ocorrida durante o acordo comercial, a economia mexicana não apresentou a regularidade e o nível de crescimento econômico que se esperava inicialmente.

4.1.2 O PIB Potencial

Os conceitos encontrados na literatura sobre o indicador PIB Potencial enquadram-se nas três definições a seguir:

- i) No conceito tradicional, define-se produto potencial ao nível máximo de produto que seria capaz de atingir com plena utilização dos recursos disponíveis em uma certa economia;
- ii) Também se define como o produto que pode ser alcançado quando os fatores disponíveis na economia são empregados a uma taxa normal de utilização;
- iii) Mais comumente, se define como a capacidade de crescimento da economia sem causar pressões inflacionárias.

Entre diversas formas de calcular o PIB Potencial, neste trabalho se utilizou um filtro Hodrick-Prescott (HP) da série temporal, conforme explicado na introdução deste capítulo. Por sua vez, o Hiato do Produto pode ser calculado da seguinte forma:

$$\text{Hiato do Produto} = \text{PIBEfetivo} - \text{PIBPotencial} \quad (3)$$

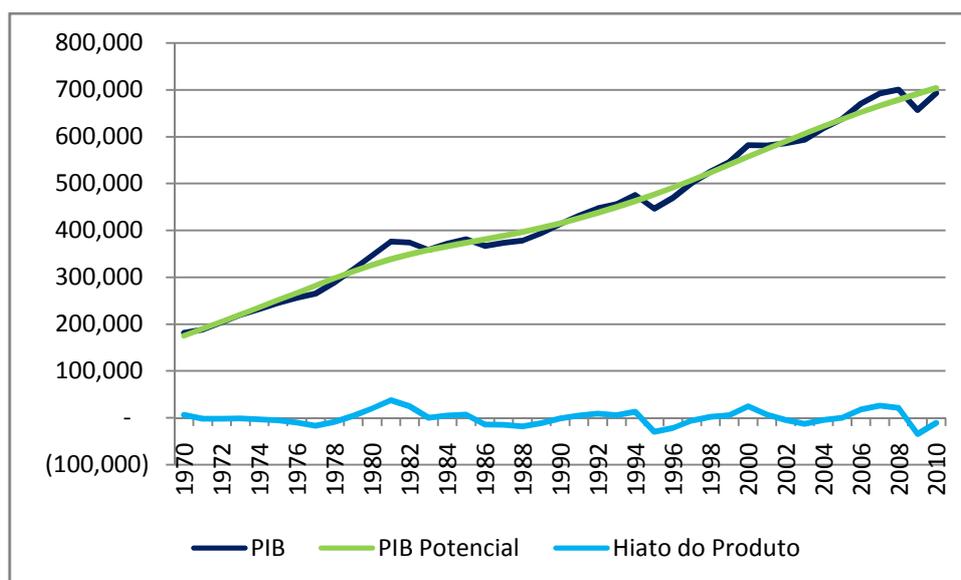
Já a relação do Hiato do Produto com o PIB efetivo foi obtido da seguinte fórmula:

$$\text{Hiato do Produto } \% = \frac{\text{PIBEfetivo} - \text{PIBPotencial}}{\text{PIBEfetivo}} \quad (4)$$

Portanto, analisando as fórmulas do Hiato do Produto, conclui-se que um indicador negativo significa que o país está produzindo abaixo do seu potencial de produção, o que mantém seus fatores de produção ociosos. Por outro lado, um Hiato do Produto positivo quer dizer que a economia está produzindo acima de suas capacidades o que pode pressionar o nível de preços para cima. Portanto, quanto mais perto de zero estiver o Hiato do Produto, melhor é o resultado do indicador.

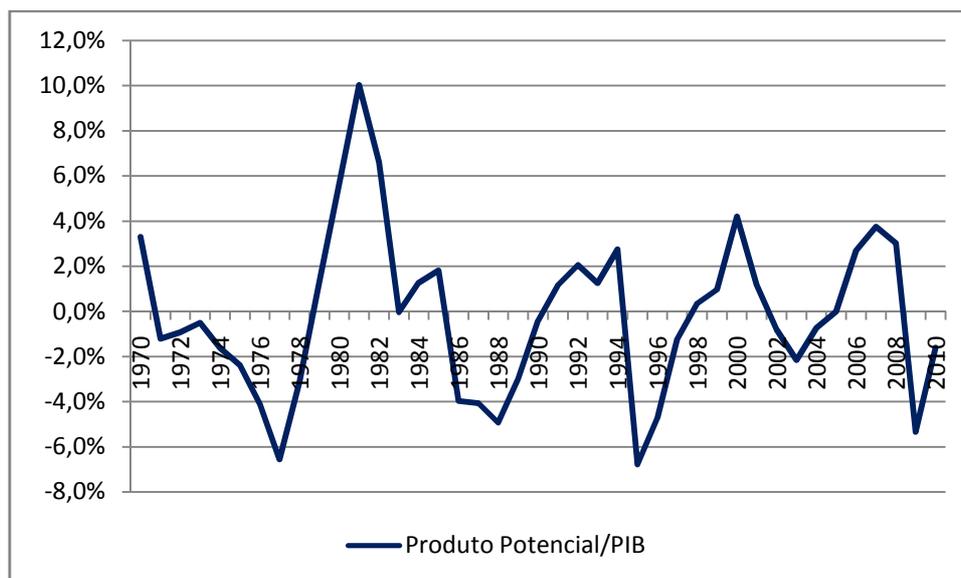
A seguir, apresenta-se o gráfico do PIB Potencial do México entre 1970 e 2010 (Gráfico 2), em comparação com o PIB, assim como a linha do hiato do produto, que é a diferença entre o PIB e o PIB Potencial. Adicionalmente, no Gráfico 3, encontram-se as informações da relação do Hiato do Produto sobre o PIB real.

Gráfico 2 – PIB Potencial de 1970 a 2010 (em bilhões de US\$, a preços de 2000)



Fonte: Elaboração própria com dados do *Instituto Nacional de Estadística y Geografía* (INEGI)

Gráfico 3 – Relação do Hiato do Produto e do Produto Interno Bruto do México (Produto Potencial/PIB) de 1970 a 2010 (%)



Fonte: Elaboração própria com dados do *Instituto Nacional de Estadística y Geografía* (INEGI)

Nos gráficos acima, pode observar-se que em raras ocasiões o PIB Potencial e o PIB efetivo do México se igualaram, isto é, poucas vezes, durante o período analisado, a economia do país operou em sua plena capacidade. Inclusive, analisa-se que entre 1994 e 2010, o país teve sua capacidade de produção ociosa como o período de fim de 1994 e início de 1998, que corresponde ao período da crise de 1994. Posteriormente, entre 1998

e 2002 o PIB efetivo ultrapassou o PIB Potencial, o que ocasionou um aumento do nível geral de preços, devido a que havia uma falta de fatores de produção para suprir esse crescimento tão acentuado da economia.

Entre 2002 e inícios de 2005, durante o governo de Vicente Fox, o país atravessou novamente um período no qual o Hiato do Produto foi negativo, tendo a capacidade de produção ociosa, não atingindo toda sua capacidade de produção. No final do governo *foxista* até o início da crise de 2008, no governo de Felipe Calderón, houve outra vez um período no qual o Hiato do Produto foi positivo. Contudo, uma vez iniciada a crise, a hiato do produto voltou a apresentar resultados negativos.

Analisando os dados sobre o PIB Potencial, há pouca evidência para uma melhor utilização dos fatores após o NAFTA.. Apesar de que, em nenhum momento desde 1970 até 2010, o país apresentou resultados regulares de uso pleno de sua capacidade produtiva, a formação da área de livre comércio da América do Norte não ajudou para que o Hiato do Produto fosse mais regular e mais perto de zero e, desta forma, houvesse um crescimento econômico pleno.

4.1.3 A inflação mexicana

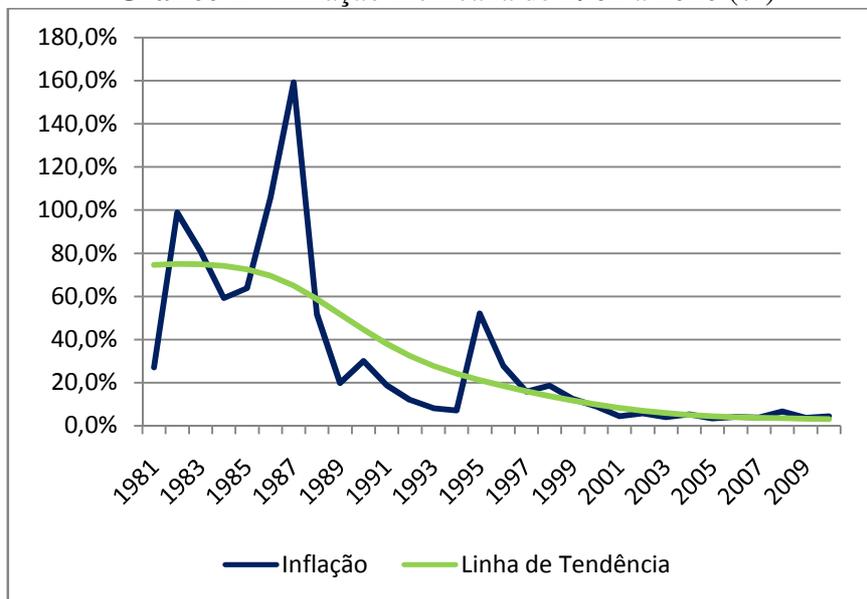
A inflação é o aumento generalizado dos preços dos bens e serviços com relação a uma moeda e durante um período determinado de tempo. Este indicador reflete a diminuição do poder aquisitivo da população e, portanto, é um indicador da saúde econômica de um país.

Apesar de que na maioria da literatura encontrada que trata sobre as causas da inflação, é consenso que ela é um fenômeno puramente monetário, foi comprovado que a inflação pode ser afetada por outras variáveis. Aumentos da demanda agregada relativamente à oferta agregada são inflacionários, também são as mudanças inesperadas em variáveis domésticas como os salários e os preços dos bens importados, entre outras razões.

As taxas de inflação elevadas e imprevisíveis são consideradas nocivas para a economia, pois agregam ineficiências e instabilidade ao mercado, prejudicando os orçamentos e dificultando os planos a longo prazo.

O Gráfico 4, a seguir,reflete a inflação do peso mexicano de 1981 a 2010, e a Tabela II indica a variação média anual da inflação durante as décadas analisadas, assim como seu correspondente desvio padrão e coeficiente de variação.

Gráfico 4 – Inflação mexicana de 1981 a 2010 (%)



Fonte: Elaboração própria com dados do Fundo Monetário Internacional (FMI)

Tabela II – Taxa de Inflação de 1970 a 2010 (%)

Década	Taxa de Inflação			
	1970	1980	1990	2000
Média Anual	NA	73,98%	20,20%	4,90%
Desvio Padrão	NA	43,16%	13,48%	1,66%
Coeficiente de Variação	NA	58,33%	66,74%	1,55%

Fonte: Elaboração própria com dados do Fundo Monetário Internacional (FMI)

Historicamente a inflação mexicana sempre foi volátil, relacionando-se positivamente com a depreciação do tipo de cambio nominal. Em efeito, a inflação geralmente diminuiu nos períodos de estabilidade e cresceu acentuadamente em consequência às desvalorizações associadas às crises de 1982 e 1994. A única exceção que pode ser feita nesse sentido é na crise de 2008 que, embora houve um aumento da inflação, ela não chegou a ultrapassar os 7%, o que significa que o governo agiu corretamente nas suas políticas de contenção da elevação dos preços.

Como pode observar-se nos gráficos acima, a inflação do México vem diminuindo consideravelmente desde sua entrada no NAFTA, a média do crescimento da taxa de inflação nos anos 1980 era de 73,98%, sendo que em 1987 a taxa chegou a disparar a 159,2%. Com o sucesso do Plano de Solidariedade Econômica (PSE) do governo de Dela Madrid, a taxa conseguiu reduzir-se, em 1989, para 20%.

Analisando a Tabela II para a década de 1990, vemos que a inflação diminuiu em comparação com o a década anterior, tendo uma média de 20,20% de crescimento. Não obstante, houve nessa década um coeficiente de variação alto que afirma que a diminuição da taxa não foi regular no período, devido ao aumento do indicador em 1995, impulsionado pela crise econômica enfrentada no início do NAFTA, e um pequeno aumento em 1998.

Já nos anos 2000, a inflação obteve seus melhores resultados, pois passou a ter uma taxa de crescimento médio de 4,9% e um coeficiente de variação pequeno, dizendo que o decréscimo da taxa de inflação na década foi regular.

A linha de tendência do Gráfico 4 retrata a disposição da inflação ao decréscimo desde 1987 até os anos posteriores a 2010. Isto é um sinal de que a economia mexicana conseguiu controlar a inflação a um nível aceitável após sua entrada no NAFTA.

4.1.4 Investimento Estrangeiro Direto (IED)

Atualmente, o Investimento Estrangeiro Direto (IED) é parte essencial em todo sistema econômico internacional aberto e interdependente e, desta forma, se considera um indicador importante de desenvolvimento das regiões onde se localizam. Para atrair cada vez mais investimentos externos diretos são indispensáveis a presença de uma grande abertura da economia, mercado competitivo, eficiente e transparente, assim como uma infraestrutura física, institucional e humana de qualidade.

Segundo o FMI, “o IED acontece quando um investidor residente (investidor direto) tem como objetivo obter uma participação duradoura em uma empresa residente em outra economia do país”⁵¹.

⁵¹Definição obtida do Manual de Balanço de Pagamentos do FMI, de 1994.

O investimento direto que entra em um determinado país representa novos fluxos de capital que dinamizam a demanda agregada, contribuindo, desta forma, ao crescimento econômico de um país. O IED também aumenta os níveis de concorrência dentro de um país, pois os produtores nacionais se veem obrigados a melhorar sua estrutura de custos para poder concorrer com as empresas estrangeiras. Como consequência disso, há um incremento da produtividade dos fatores de produção e preços mais acessíveis aos consumidores nacionais.

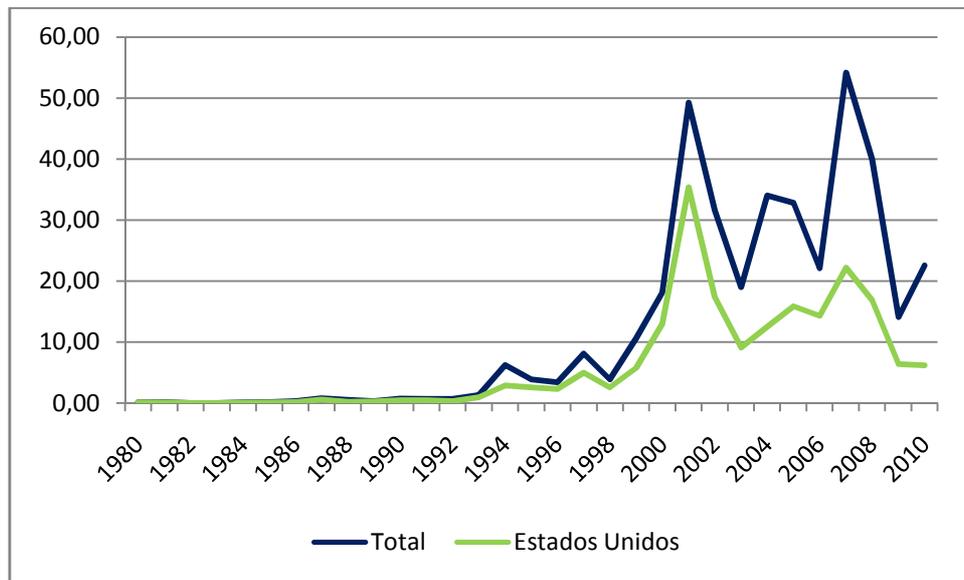
Os IED também incentivam a transferência de tecnologia e de conhecimentos especializados que, em conjunto, trazem aumento da produtividade do país e, como consequência, o crescimento econômico. Também a tecnologia pode ter efeitos positivos no meio-ambiente, pois as empresas multinacionais que realizam investimentos possuem acesso às últimas tecnologia de produção limpa e manejo ambiental.

Outro benefício é o aumento da oferta de bens e serviços ao consumidor. A entrada de novos produtos no mercado faz os preços diminuírem e pressiona para que os empresários nacionais melhorem a qualidade de seus produtos.

Em suma, por considerar que é um indicador importante para o desenvolvimento econômico de um país, é necessário analisar o volume de investimento estrangeiro direto no México, com o fim de verificar se o NAFTA contribuiu para atrair mais capital e empresas ao país.

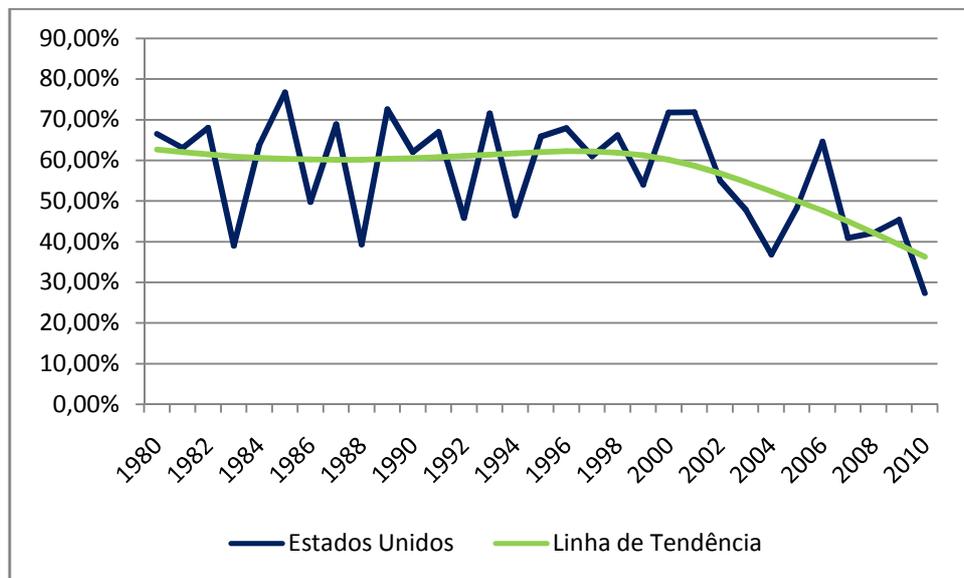
No Gráfico 5, apresentam-se os resultados do indicador de Investimento Estrangeiro Direto total e os investimentos oriundos dos EUA no México, desde 1980 até 2010. Posteriormente, na Figura 6, encontra-se a participação dos investimentos dos Estados Unidos no montante total do IED durante esse período.

Gráfico 5 – Investimento Estrangeiro Direto total e IED dos Estados Unidos destinados ao México de 1980 até 2010 (em U\$ bilhões, a preços de 2000)



Fonte: Elaboração própria com dados do Banco de México (Banxico)

Gráfico 6 – Participação dos IED vindos dos Estados Unidos no montante total de IED no México de 1980 a 2010 (%)



Fonte: Elaboração própria com dados do Banco de México (Banxico)

Nos gráficos apresentados acima, a entrada de IED no país somente começou a ganhar maiores proporções justamente um ano antes do início do NAFTA, em 1993. Nos oito primeiros anos do acordo de livre comércio, o México conseguiu ultrapassar a casa dos US\$ 10 bilhões de investimentos, sendo que entre 1980 e 1993, nunca conseguiu receber mais de US\$ 5 bilhões. Como já é esperado, houve quedas

acentuadas de entradas de investimentos estrangeiros diretos em épocas de recessão econômica e inflação alta, como entre 1994 e 1996 e, posteriormente, em 1998, devido às incertezas que a economia do país causava aos investidores externos. Durante esse período, também se percebe um comportamento similar dos IED oriundos de empresas americanas que desejavam expandir-se ao mercado mexicano.

No início do governo *foxista*, com a aproximação política do governo com seu vizinho do norte e com outros países houve um grande crescimento nos IED beirando os US\$ 50 bilhões. Em 2003, os investimentos estrangeiros diretos caíram até a casa dos US\$ 19 bilhões devido aos maus resultados econômicos apresentados pela economia. Foi no início do governo *calderonista*⁵² que o México obteve seu pico de crescimento de investimentos estrangeiros diretos recebidos, chegando a alcançar US\$ 54 bilhões em 2007. Após a crise de 2008, que atingiu a economia mundial, os IED recebidos pelo país acompanharam a tendência mundial e tiveram uma queda acentuada, chegando a US\$ 14 bilhões em 2009.

Analisar o Gráfico 6 é importante para ter em conta qual a contribuição dos Estados Unidos no montante total de investimentos estrangeiros diretos recebidos pelo México. Historicamente os EUA sempre tiveram muita participação na economia mexicana, de um modo geral, e na participação dos investimentos estrangeiros diretos oriundos dos Estados Unidos não é diferente. Como pode observar-se, a participação da maior economia do mundo sempre foi significativa, estando em poucas ocasiões abaixo dos 50%.

Entretanto, através da linha de tendência calculada através do filtro HP, vemos que a participação dos EUA nos investimentos estrangeiros diretos vem diminuindo após o início do governo de Vicente Fox. A principal causa disso não é a diminuição do montante total de IED recebidos, mas, sim, a maior diversificação dos investimentos recebidos.

Em resumo, os Investimentos Estrangeiros Diretos têm contribuído para o crescimento econômico e no aumento da competitividade do mercado mexicano, sendo que a entrada do NAFTA foi um marco importante para o aumento dos investimentos externos recebidos. Contudo, é interessante ressaltar que, apesar de sua economia estar cada vez mais suscetível à economia dos Estados Unidos, desde o ano 2000 o país tem

⁵²Referente ao período do governo de Felipe Calderón (2006-2012).

conseguido atrair investimentos estrangeiros de outros países, o que permite depender menos do seu vizinho do norte.

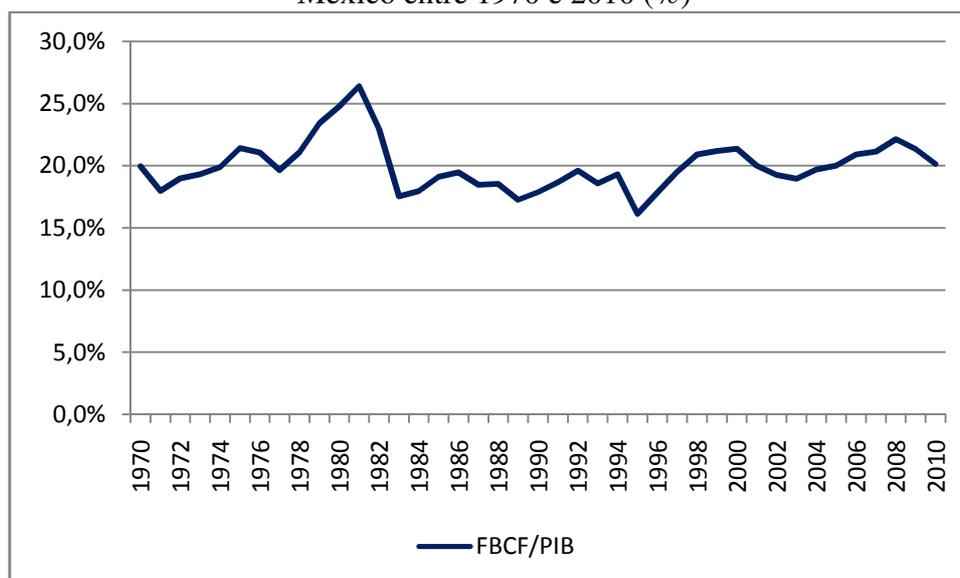
4.1.5 Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF)

Uma das variáveis econômicas considerada essencial para o desenvolvimento econômico de um país é a Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF), que forma parte da variável Investimento. A FBCF se define como os valores dos bens duradouros novos (juntamente com os serviços a eles incorporados) adquiridos pelas unidades produtoras residentes para serem utilizados durante um prazo superior a um ano. Ainda deve incluir-se também os bens usados procedentes da importação, assim como as grandes reparações ou melhorias dos bens existentes que cumpram uma destas duas condições: que alonguem sua vida média ou que modifiquem substancialmente sua estrutura.

Desta definição, pode entender-se que é necessário investir para ampliar ou melhorar a capacidade produtiva e a via fundamental para sua realização é o aumento da Formação Bruta de Capital Fixo. Ao investir se produzem maiores quantidades de bens e serviços, o que, em teoria, gera maiores receitas para as firmas e para a nação. É um indicador que pode variar substancialmente de um ano para outro, em função do ciclo ou da fase econômica que o país atravessa e é um gasto que exerce seus efeitos a longo prazo.

O Gráfico 7, contém as informações da Formação Bruta de Capital Fixo em relação ao Produto Interno Bruto do México, entre 1970 e 2010.

Gráfico 7 – Relação da Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF) sobre o PIB do México entre 1970 e 2010 (%)



Fonte: Elaboração própria com dados do *Instituto Nacional de Estadística y Geografía* (INEGI)

Como pode observar-se, durante o período analisado, a Formação Bruta de Capital Fixo oscilou em torno de 20% do Produto Interno Bruto do país. O período de melhor resultado coincide com o *boom* econômico experimentado graças à descoberta do petróleo e ao investimento governamental no setor de óleo e gás. Após a entrada do país no NAFTA, o indicador não teve melhoras significativas, salvo alguns períodos que ultrapassou a casa dos 20% do PIB. Portanto, pode-se dizer que o México não obteve significativas melhoras nos seus investimentos uma vez sendo membro do Tratado de Livre Comércio da América do Norte.

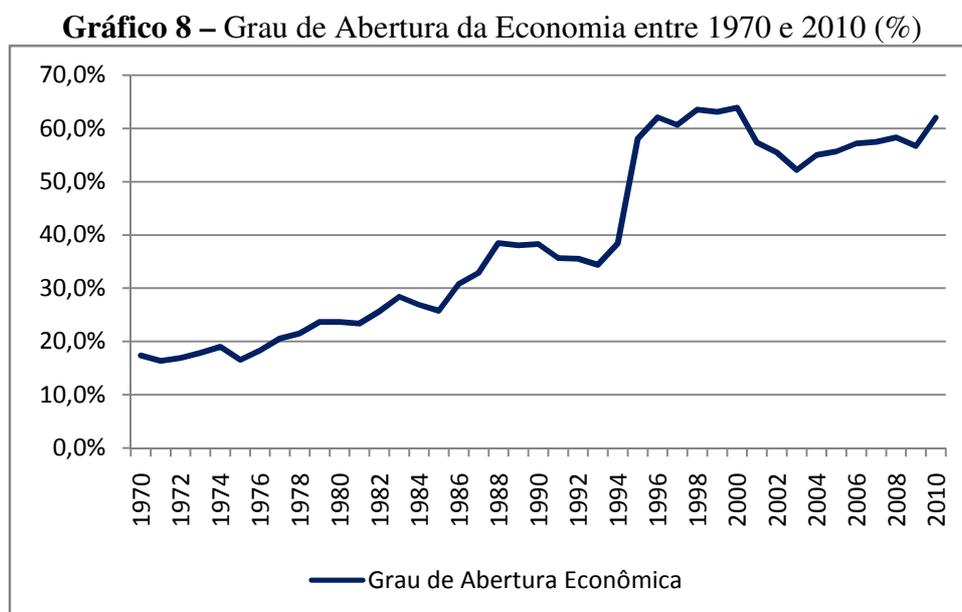
4.1.6 Grau de Abertura da Economia

Um dos principais indicadores econômicos relativos ao comércio exterior de um país é o Grau de Abertura da Economia. Este indicador é a avaliação da magnitude do comércio exterior em relação ao produto do período analisado, que permite conhecer quanto daquilo produzido e demandado pelo país foi obtido além de suas fronteiras. Em suma, o Grau de Abertura Econômica mede a importância do comércio exterior para o PIB do país e é calculado da seguinte forma:

$$GA = \frac{X+M}{PIB} \cdot 100 \quad (5)$$

onde X representa o valor das exportações, M o valor das importações e PIB representa o Produto Interno Bruto do país.

A seguir, apresenta-se o Gráfico 8, que contém o gráfico da variação da abertura econômica do México de 1970 a 2010.



Fonte: Elaboração própria com dados do *Instituto Nacional de Estadística y Geografía* (INEGI)

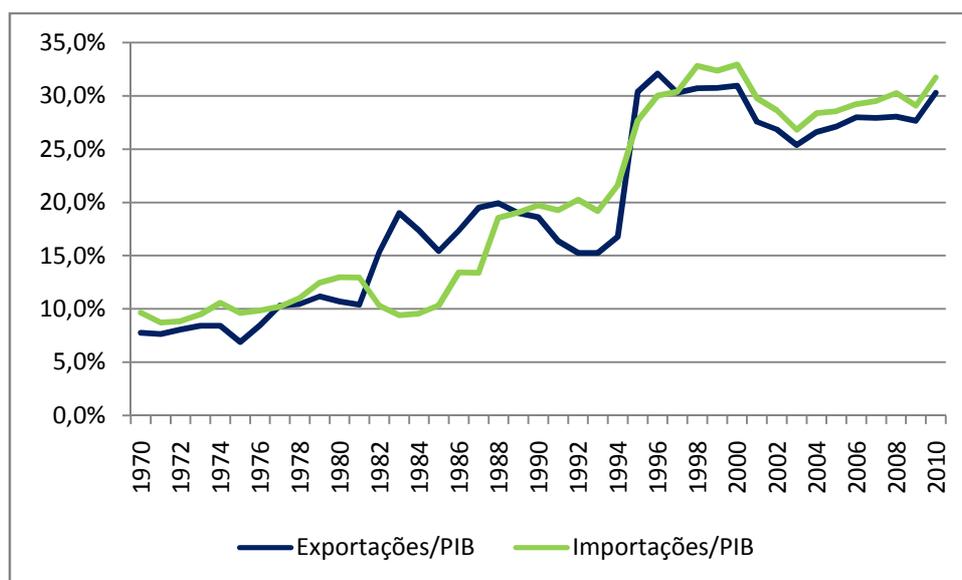
Observando o gráfico acima, verifica-se que o Grau de Abertura da Economia ficou sempre abaixo de 40% entre 1970 e 1994. Logo após a entrada no NAFTA, o México passou a experimentar uma rápida expansão da importância do comércio exterior, passando a representar 60% do PIB. No início do século XXI, houve uma pequena retração deste indicador quando o volume de importações e exportações caem devido aos maus resultados econômicos apresentados pelo país. Entretanto, desde 2004 até 2010, o Grau de Abertura da Economia voltou a crescer, sendo que, em 2009, voltou a ultrapassar a casa dos 60%.

A importância do comércio exterior no PIB mexicano foi, como já era esperado, impactado diretamente pela adesão do país ao Tratado de Livre Comércio da América do Norte. Ao fazer parte de uma região de integração econômica, o país se viu obrigado a abrir sua economia para seus parceiros comerciais e, conseqüentemente, as trocas comerciais com o exterior ganharam espaço.

4.1.7 Exportações e Importações em relação ao PIB

No que diz respeito à participação das exportações e das importações em relação ao Produto Interno Bruto (PIB) do país, apresenta-se o Gráfico 10. Estes dois indicadores são importantes para conhecer a importância que as exportações e as importações do país têm na sua economia.

Gráfico 9 – Participação das exportações e das importações em relação ao PIB (%)



Fonte: Elaboração própria com dados do *Instituto Nacional de Estadística y Geografía* (INEGI)

No Gráfico 10, pode analisar-se que, tanto as exportações como as importações ganharam importância para a economia mexicana após 1994, sendo que as exportações passaram de 15% para 30%, de 1993 a 1995, enquanto as importações passaram de 20% a 27,7%, durante o mesmo período.

Portanto, como já havia sido visto no indicador de Grau de Abertura da Economia, a adesão do México ao NAFTA contribuiu para o aumento da participação do comércio exterior na economia mexicana.

4.1.8 Taxa de Cobertura Global

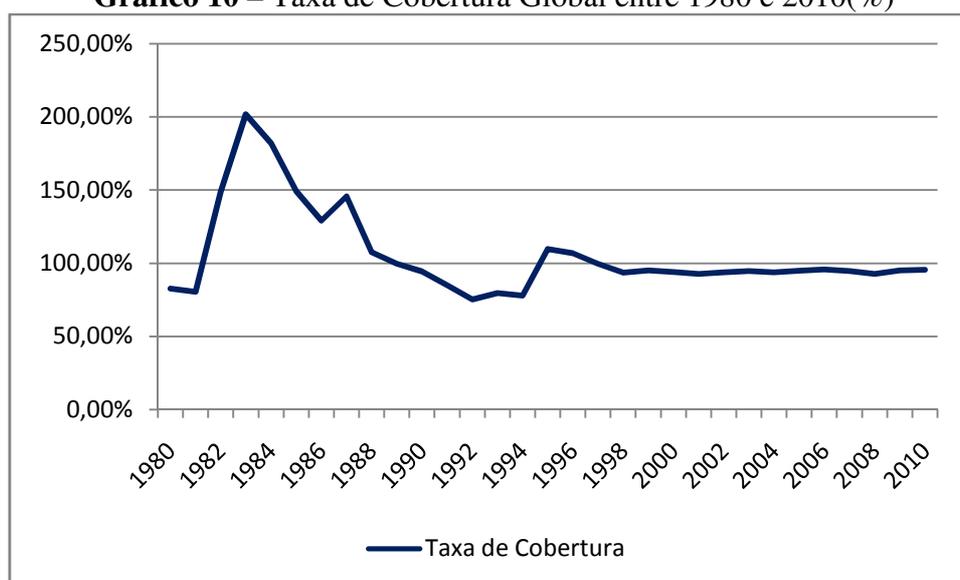
A Taxa de Cobertura Global é o indicador que indica a porcentagem das importações que é coberta pelas exportações. A forma de cálculo é a razão entre o valor das exportações e o valor das importações de um período indicado.

$$TCG = \frac{X}{M} \cdot 100 \quad (6)$$

onde TCG é a Taxa de Cobertura Global de um país, X o valor de suas exportações em um período e M o valor de suas importações.

O Gráfico 9 contém o gráfico dos valores da Taxa de Cobertura Global do México entre 1980 e 2010.

Gráfico 10 – Taxa de Cobertura Global entre 1980 e 2010(%)



Fonte: Elaboração própria com dados do *Instituto Nacional de Estadística y Geografía* (INEGI)

Ressalta-se que se a TCG for superior a 100% (ou a 1, caso for expressada em coeficiente) quer dizer que o país tem uma posição comercial forte (competitividade comercial), enquanto uma TCG inferior a 100% (ou inferior a 1, caso for expressada em coeficiente) significa que o país tem uma posição comercial fraca (saldo comercial negativo).

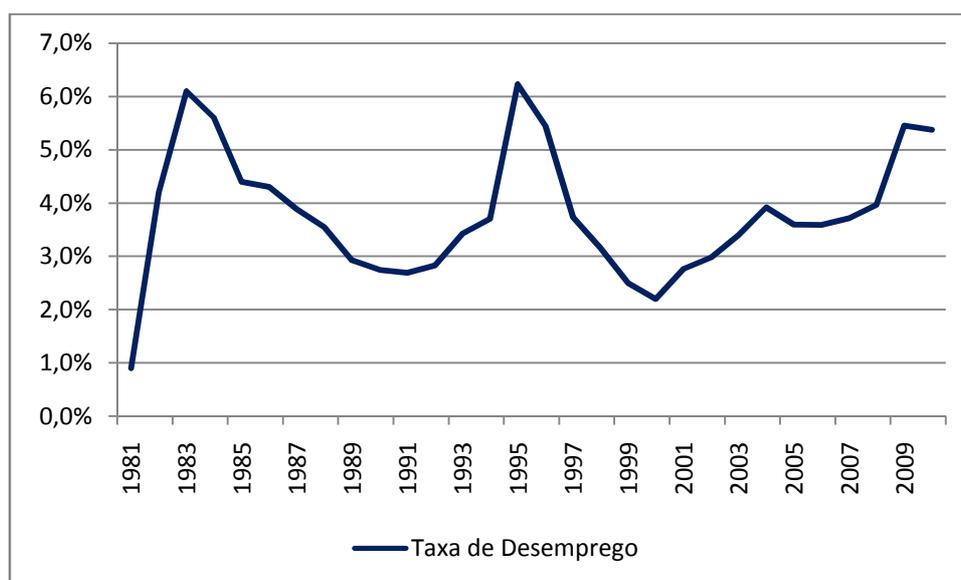
A Taxa de Cobertura Global mexicana apresenta resultados satisfatórios em quase todo o período analisado. Em 1983, chegou a apresentar uma TCG de 201% devido às políticas governamentais de combate à crise de 1982 que tentaram frear as importações de bens e serviços. Posteriormente, há uma constante queda da TCG até 1994, quando se inicia o NAFTA e começa a haver um aumento das exportações do país com parceiros comerciais da zona de livre comércio. Entretanto, pode-se observar que o NAFTA não levou a um aumento rápido e constante da Taxa de Cobertura Global devido a que, ao mesmo tempo que as exportações de bens e serviços nacionais aumentaram, as importações de bens e serviços dos Estados Unidos e do Canadá também aumentaram. Desde 1997 a 2010, a TCG se manteve abaixo de 100%, porém se estabilizou acima de 90%, o que não representa um resultado ruim para a economia mexicana.

4.1.9 Taxa de Desemprego

Atualmente, a taxa de desemprego é um dos indicadores de maior preocupação para os governos. Isso devido à automação e aos avanços tecnológicos que impactaram severamente nos postos de trabalho dos países. A taxa de desemprego é calculada pela relação entre o número de pessoas desempregadas e a população economicamente ativa (PEA).

O Gráfico 11 contém as informações das Taxas de Desemprego do México entre 1981 e 2010. Adicionalmente, a Tabela III indica a variação média anual da taxa de desemprego durante as décadas analisadas, assim como seu correspondente desvio padrão e coeficiente de variação.

Gráfico 11 – Taxa de Desemprego de 1981 a 2010 (%)



Fonte: Elaboração própria com dados do *Instituto Nacional de Estadística y Geografía* (INEGI)

Tabela III – Taxa de Desemprego entre 1980 e 2010

Década	Taxa de Desemprego			
	1970	1980	1990	2000
Média Anual	NA	3,98%	3,65%	3,72%
Desvio Padrão	NA	1,51%	1,24%	0,99%
Coefficiente Variação	NA	37,91%	34,12%	26,53%

Fonte: Elaboração própria com dados do *Instituto Nacional de Estadística y Geografía* (INEGI)

Observando as informações acima, constata-se que a Taxa de Desemprego mexicana sempre foi extremamente volátil, sendo impactada negativamente pelas crises econômicas do período analisado, como em 1983, 1995 e 2009. Entretanto, observa-se que durante o período que compreende a sua participação no Tratado de Livre Comércio da América do Norte, grande parte da década de 1990 e a década de 2000 o indicador apresentou resultados mais interessantes, atingindo 3,65% e 3,72%, respectivamente. Inclusive, observa-se que tanto o desvio padrão e o coeficiente de variação foram baixos em relação à década de 1980, o que significa que a taxa de desemprego manteve uma certa regularidade ao longo das duas décadas.

CONCLUSÃO

No Capítulo 1 deste trabalho foi abordada toda a questão teórica que está por trás do tema da integração econômica. Como foi visto, a criação de uma área de comercial entre um ou mais países pode impactar de diversas formas a economia destes e, inclusive, de países terceiros. Estudaram-se as teorias clássicas de comércio internacional de Adam Smith e David Ricardo, os quais acreditavam que o comércio internacional era benéfico para os países através da teoria das vantagens absolutas e da teoria das vantagens comparativas, respectivamente. Também apresentou-se o teorema de Heckscher-Ohlin centrado na questão de que cada nação exportará o bem cuja produção requer o uso intensivo de um fator relativamente abundante e barato, e importará o bem cuja produção requer o uso intensivo de um fator relativamente escasso e caro.

Adicionalmente, abordou-se a Teoria da Integração Econômica em si, tendo como principais autores Jacob Viner, James Meade e Bela Balassa. O primeiro definiu que na criação de uma área de livre comércio poderia haver dois efeitos: criação de comércio e desvio de comércio. O primeiro seria, basicamente, o aumento do volume de comércio entre os países e o segundo é o efeito ocasionado pela mudança do comércio devido à criação desta nova área de livre comércio, cujas trocas comerciais estabelecidas com terceiros poderão sofrer alterações ao serem desviadas para os países signatários. Meade complementou a teoria de Viner defendendo que, além dos efeitos criação de comércio e desvio de comércio, a integração econômica também ocasionaria o efeito consumo, pois ela necessariamente alteraria os preços relativos, e esta mudança acarretaria uma substituição entre bens.

O economista húngaro Bela Balassa foi o responsável em afirmar que a integração econômica entre países pode revestir várias formas que traduzem diferentes graus de integração como a zona de livre comércio, a união aduaneira, o mercado comum, a união econômica e monetária e a integração econômica total.

Posteriormente, analisaram-se os possíveis impactos da criação de uma integração econômica entre países em relação aos termos de troca, ao bem-estar econômico, às economias de escala e, por último, ao investimento estrangeiro.

No Capítulo 2 estudaram-se as razões que levaram os três países signatários do NAFTA a criar uma zona de livre comércio entre eles. Por exemplo, o México queria garantir um acesso preferencial e facilitado ao mercado norte-americano e, desta forma, consolidar as reformas econômicas que estavam sendo implantadas desde o final da década de 1980.

A história econômica mexicana que antecedeu à entrada no NAFTA foi analisada no capítulo 3. O México de 1940 a 1970 passou por um período de franco crescimento econômico, mas acabou por não se transformar em melhorias para a população gerando um aumento na desigualdade econômica entre as classes sociais. No final da década 1960 houve uma pressão para que o governo realizasse mudanças nas suas políticas econômicas e, desta forma, o país entrou em um período de instabilidade econômica e que levou o México a aceitar sua entrada no Tratado de Livre Comércio da América do Norte.

No capítulo 4, analisou-se a economia mexicana durante sua participação no NAFTA. Primeiramente, o tratado aumentou a participação do comércio exterior na economia mexicana o que garantiu um grande fluxo de investimentos estrangeiros diretos. Apesar de que grandes fluxos de investimentos provêm dos Estados Unidos e Canadá, é importante ressaltar que o país conseguiu cada vez mais diversificar sua origem, evitando depender exclusivamente de seus vizinhos do Norte.

Após o ano de 1994, a economia mexicana aumentou seu grau de abertura significativamente, principalmente devido ao comércio com seus novos parceiros comerciais o que contribuiu para o crescimento econômico do país. Entretanto, isto significou que a economia esteja muito atrelada às economias do Canadá e, principalmente, dos Estados Unidos. Como prova disso, a atividade econômica do México se viu seriamente comprometida em 2008 e 2009, quando a maior economia do mundo e seu principal parceiro comercial, os EUA, entrou em recessão, impactando severamente sua atividade comercial e no fluxo de investimentos estrangeiros rumo ao México. À medida que os Estados Unidos têm conseguido sair da recessão, a economia mexicana tem apresentado melhorias em sua economia.

Em relação aos indicadores de crescimento econômico, como o PIB e o PIB Potencial, conclui-se que o NAFTA não contribuiu para um crescimento regular e sustentado, pois, apesar de que a economia mexicana tem crescido em média, vemos que está mais suscetível à maré da economia mundial, havendo períodos de

decréscimo como em 1995, 2002 e 2008. Também vemos, através do PIB Potencial, que o país tem oscilado períodos em que a capacidade de produção ficou ociosa e períodos em que a capacidade de produção foi insuficiente para sustentar um crescimento tão alto, pressionando o crescimento econômico para baixo.

Em relação à inflação e desemprego, o governo conseguiu controlar as taxas, sendo que posteriormente ao ano de 1994, o México apresentou taxas de inflação e desemprego melhores, em comparação às décadas de 1970 e 1980.

É importante ter em conta que um acordo comercial da importância e da magnitude do NAFTA não traria apenas resultados positivos ou apenas negativos para o país. Por um lado, trouxe crescimento econômico alavancado pelo aumento do fluxo comercial, além de uma melhora na competitividade do mercado interno, com a entrada de investimentos e empresas dos Estados Unidos e Canadá. Por outro, houve um aumento da volatilidade da economia em relação às economias dos seus parceiros comerciais, estando diretamente ligado aos resultados econômicos de seus vizinhos, o que trouxe prejuízos incalculáveis para o país na crise de 2008.

O NAFTA possibilitou que o México tivesse condições de elaborar estratégias econômicas para um crescimento econômico sustentado a longo prazo. O governo mexicano teve a oportunidade de consolidar a economia mexicana como uma das grandes economias em desenvolvimento, realizando investimentos internos, melhorando a infraestrutura do país e desenvolvendo seu parque industrial para que a capacidade de produção opere o mais perto possível de seu PIB Potencial. Contudo, preferiu o caminho mais fácil: manter o crescimento econômico a curto prazo pelo aumento do comércio exterior, em troca de uma maior dependência dos Estados Unidos e Canadá.

Portanto, o NAFTA nada mais é do que um instrumento econômico que o governo mexicano tem para melhorar a economia mexicana. O cerne da discussão não deveria ser se o México tomou a decisão correta ao ter entrado no NAFTA, mas se as decisões do governo em relação a como utilizá-lo em benefício da economia mexicana foram corretas ou não.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BALASSA, Bela. **Teoria da Integração Econômica**. 3. Ed. Lisboa: Livraria Clássica Editora, 1961.

BURKI, Shahid Javed; EDWARDS, Sebastian. A América Latina e a Crise Meixcana: Novos Desafios. In: LANGONI, Carlos Geraldo. **A Nova América Latina**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 1996.

CALDERÓN, Francisco. **El Sexenio del Presidente Salinas: 25 años de la Economía Nacional, 1973-1998**. México, 2000.

CANO, Wilson. **Soberania e política econômica na América Latina**. UNESP, 2000.

CARDOSO, Eliana; FISHLOW, Albert. Desenvolvimento Econômica da América Latina: 1950-80. In: BARBOSA, Fernando de Holanda. **Estabilização e crescimento econômico da América Latina**. Livros Técnicos e Científicos LTDA, 1991, p. 41-64.

CARNEIRO, Franciso Galvão; ROCHA, Carlos Henrique. Reforma do setor público da América Latina: uma perspectiva comparada. In: PINHEIRO, Armando Castelar. **A privatização no Brasil: O Caso dos Serviços de Utilidade Pública**. Rio de Janeiro: BNDES, Fev, 2000.

DEIRO, Daniel Girardi; Mallmann, Maria Izabel. **O GATT e a Organização Mundial do Comércio no cenário econômico internacional desde Bretton-Woods**. Porto Alegre: Pontifícia Universidade do Rio Grande do Sul, 2003.

FARIA, Aline Polibriano Beltrame. **A integração econômica e a indústria automobilística no Mercosul**. Brasília: [s. n.], 1999.

FERREIRA, Luciano dos Santos. **A economia do México: de 1970 à crise cambial da década de 1990**. Dissertação de bacharel. Porto Alegre: UFRGS, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade de Ciências Econômicas, 2005.

FURTADO, Celso. **Formação Econômica da América Latina**. 2. Ed. Rio de Janeiro: Lia Editor S.A., 1970.

LIPSEY, Richard. **The Theory of Customos Unions: Trade Diversion and Welfare**. New Series, Vol. 24, No. 93, Feb, 1957.

LUPI, André Lipp Pinto Basto. **Soberania, OMC e Mercosul**. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

MACHADO, João Bosco. O NAFTA e seus impactos sobre as exportações brasileiras. In: MINISTERIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES. **O Brasil e o NAFTA: Impacto sobre comércio e investimentos**. Associação Brasileira da Indústria Gráfica, 1993.

MEADE, James Edward. **Teoría de las Uniones Aduaneras**. Editorial Moneda y Crédito, 1969.

MERRILL, Tim L.; MIRÓ, Ramón. **Mexico: A Country Study**. Washington: GPO for the Library of Congress, 1996.

MORA, Luis Nelson Beltrán. **El NAFTA: México una experiencia para tener en cuenta**. Revista Escuela de Administración de Negocios, No. 49, Dez, 2003.

OHLIN, Bertil. **Comercio exterior y política comercial**. Editora Aguilar, Madrid, 1948.

ORME, William A. **Understanding NAFTA: Mexico, free trade and the new North America**. University of Texas Press, 1998.

RAMALES OSORIO, M.C.: **La crisis financiera internacional y la economía mexicana en el contexto del TLCAN**. Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 143, 2011.

RICARDO, David. **Princípios de economia política e tributação**. Editora Nova Cultural, São Paulo, 1996.

ROS, Jaime. Inflação e estabilização da economia mexicana. In: **Plano Real e outras experiências de estabilização**. Brasília: IPEA/CEPAL, 1997.

SMITH, Adam. **A riqueza das nações: uma investigação sobre a natureza e as causas da riqueza das nações**. Editora Madras, São Paulo, 2009.

VIDAL, Manuel Gutiérrez. Reflexiones sobre la teoría de la integración económica. In: RUESGA, Santos. **Estrategias de Desarrollo de una Economía Global**. Editora Parte Luz, S.L., 1997.

VINER, Jacob. **Comercio Internacional y Desarrollo Económico**. Editorial Tecnos S.A., 1961.