



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
Instituto de Economia

INTERNACIONALIZAÇÃO MEXICANA RECENTE:
PADRÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR E CRESCIMENTO ECONÔMICO

Joana Mostafa

Dissertação de Mestrado apresentada ao Instituto de Economia da UNICAMP para obtenção do título de Mestre em Ciências Econômicas, sob a orientação do Prof. Dr. Fernando Sarti.

*Este exemplar corresponde ao original da dissertação defendida por **Joana Mostafa** em 25/07/2007 e orientada pelo Prof. Dr. **Fernando Sarti**.*

CPG, 25 / 07 / 2007

A handwritten signature in blue ink is written over a horizontal line. The signature is stylized and appears to be "F. Sarti".

Campinas, 2007

**Ficha catalográfica elaborada pela biblioteca
do Instituto de Economia/UNICAMP**

M855i

Mostafa, Joana.

Internacionalização mexicana recente: padrão de comércio exterior e crescimento econômico / Joana Mostafa. – Campinas, SP: [s.n.], 2007.

Orientador : Fernando Sarti.

Dissertação (mestrado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia.

1. Desenvolvimento econômico – América Latina. 2. Comércio internacional.
I. Sarti, Fernando. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.

07-046-BIE

Título em Inglês: Mexican internationalization: trade pattern and economic growth

Keywords: Economic development – Latin America; International trade

Area de Concentração : -----

Titulação: Mestre em Ciências Econômicas

Banca examinadora: Prof. Dr. Fernando Sarti

Prof. Dr. Carlos Aguiar de Medeiros

Profa. Dra. Daniela Magalhães Prates

Data da defesa: 25-07-2007

Programa de Pós-Graduação: Economia

Dissertação de Mestrado

Aluna: JOANA MOSTAFA

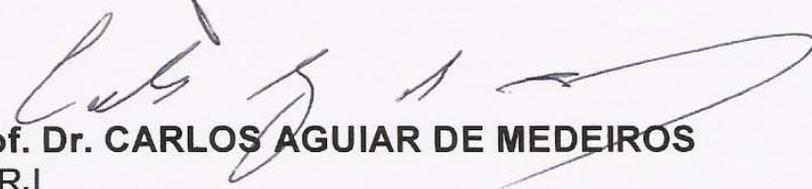
**“ Internacionalização Mexicana Recente:
Padrão de Comércio Exterior e Crescimento Econômico “**

Defendida em 25 / 07 / 2007

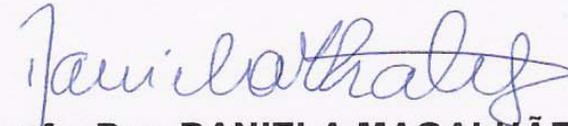
COMISSÃO JULGADORA



Prof. Dr. FERNANDO SARTI
Orientador – IE / UNICAMP



Prof. Dr. CARLOS AGUIAR DE MEDEIROS
UFRJ



Profa. Dra. DANIELA MAGALHÃES PRATES
IE / UNICAMP

Agradecimentos

Em tempos difíceis para a universidade pública no Brasil e de desesperança na política, a satisfação em terminar esta dissertação é antes de mais nada a coroação de uma caminhada com as pessoas que amo. Compartilhamos idéias empolgantes, risos, mas também muito desencanto. Com o benefício do tempo, consigo ver que processamos juntos o momento histórico e hoje vivo novamente convicções e sonhos elaborados em conjunto.

A base emocional e intelectual para enfrentar o tranco da vida foi a mais sólida possível. O carinho e as distintas visões de mundo que herdei dos meus eternos Solange, Laura, Maria, Mamdouh e Cristina, simplesmente é o quê me define.

Nessa aventura, foi um verdadeiro privilégio ter contado com meu grande companheiro Bráulio, minha inspiração, amor e admirador número um. Com ele aprendi a cultivar amizades inestimáveis como a do Carlinhos e Helena, Zandra e Glauco, Guz, Antônio e Ari, Bura, Yellow, Celso, Lício, Nanda e Benê, Guillermo, Wolf e tantos outros. Nossos momentos em Campinas são ouro na minha lembrança e espero que conversemos muito sob o céu de Brasília.

Agradeço à amiga Flávia, minha âncora desde o segundo ano de faculdade, garantindo a sanidade do processo. Também sou profundamente grata ao carinho e paz do Iago e Dudu que, com certeza, sentem a minha gratidão.

Por fim, este trabalho deve muito a Campinas, cidade na qual cresci. Sentirei eterna saudade da divertida vida de Barão Geraldo e dessa instigante universidade.

Resumo

Inúmeros organismos multilaterais advogam que o México constitui um exemplo bem sucedido de reformas liberais que redundaram em maior crescimento, sobretudo devido à maior exposição ao comércio exterior. Contrariamente, neste trabalho, procuramos relevar o papel primordial das relações econômicas entre o México e os Estados Unidos, tendo como cenário um momento histórico de aguda contestação do mercado interno norte americano e um elevado crescimento deste. Nesse sentido, o desenvolvimento do setor exportador mexicano, maior responsável pela dinâmica do PIB entre 1996 e 2005, respondeu a uma lógica particular que não pode ser transposta a outros países. Por fim, concluimos que o México, ao integrar-se excessivamente à economia norte-americana, vive um momento de enorme dependência dos EUA, sem que mecanismos endógenos de crescimento e de redução da heterogeneidade estrutural tenham se desenvolvido.

Abstract

Multilateral institutions frequently advocate Mexico's recent growth pattern as a case of success, particularly due to its degree of openness to international trade. Contrary to this view, our study reveals the primary influence of Mexico-United States economic relations, in a setting of fierce competition for the fast growing American market. Thus, the export industry development in Mexico, responsible for the GDP dynamic between 1996 and 2005, followed a particular rationale that cannot be transferred to other countries. In summary, by over-integrating its economy to that of the US, Mexico has substantially increased its dependency whilst failing to create endogenous mechanisms of growth and development.

Sumário

Índice de Gráficos e Tabelas.....	xi
Introdução.....	1
I-Comércio exterior e crescimento.....	1
II-O México.....	6
1. A construção de uma nova "estratégia de crescimento econômico" (1988-1994).....	11
1.1 A estabilização monetária e seus precedentes.....	12
1.2. As reformas liberais até 1994.....	22
1.2.1. A Abertura comercial e a política industrial.....	22
1.2.2. A reestruturação da riqueza: privatizações e renegociação da dívida externa.....	29
1.2.3. A re-inserção nos fluxos de investimento externo. ...	34
2. Evolução e limites da reorientação da economia num contexto de âncora cambial.....	43
2.1 Determinantes estruturais do esgotamento da nova estratégia de crescimento.....	45
2.2 A crise mexicana de 1994.....	55
3. Crescimento econômico via comércio exterior: consolidação e crise (1995-2005).....	65
3.1 Ajuste e crescimento sem restrição de divisas.....	67
3.2 Expansão e contestação do mercado estadunidense de importações.....	77
3.3 Análise detalhada do comércio exterior mexicano 1995-2005.	88
3.4 Principais características das indústrias automobilística e eletro-eletrônica no México.....	98
3.5 Competitividade Externa e a Relação Câmbio-Salário.....	112
4. Conclusão.....	119

Anexo Estadístico.....123
Bibliografía.....127

Índice de Gráficos e Tabelas

TABELA 1 - INDICADORES MACROECONÔMICOS SELECIONADOS 1982-1994.....	17
TABELA 2 - ESTRUTURA TARIFÁRIA DE IMPORTAÇÕES 1982-1991.....	24
TABELA 3 - DISTRIBUIÇÃO DO IDE POR SETOR DE ATIVIDADE 1988-1993.....	39
TABELA 4 - DISTRIBUIÇÃO DO IDE POR PAÍS DE ORIGEM 1988-1993.....	40
TABELA 5 - BALANÇO DE PAGAMENTOS DO MÉXICO 1987-1995.....	42
GRÁFICO 1 - EXPORTAÇÕES MEXICANAS 1981-1995.....	44
TABELA 6 - COMÉRCIO EXTERIOR MEXICANO DETALHADO 1988-1995.....	48
TABELA 7 - COMPOSIÇÃO DA FORMAÇÃO BRUTA DE CAPITAL FIXO 1988-1994.....	50
TABELA 8 - CRESCIMENTO DOS BENS E SERVIÇOS A PREÇOS DE 1993.....	52
TABELA 9 - CONTAS SELECIONADAS DO BP MEXICANO 1991-1994.....	55
TABELA 10 - COTAÇÕES NOMINAIS NA BMV EM 31/12 DE 1989-1995.....	56
GRÁFICO 2 - EVOLUÇÃO DO CÂMBIO REAL 1981-2005.....	59
TABELA 11 - INDICADORES MACROECONÔMICOS SELECIONADOS 1994-2005.....	68
GRÁFICO 3 - EXPORTAÇÕES DE BENS E SERVIÇOS SOBRE O PIB 1970-2003.....	70
GRÁFICO 4 - PARTICIPAÇÃO NO MERCADO MUNDIAL DE EXPORTAÇÕES 1987-2004.....	70
TABELA 12 - INDICADORES DE COMÉRCIO E INVESTIMENTO 1994-2005.....	73
TABELA 13 - BALANÇO DE PAGAMENTOS DO MÉXICO 1994-2005.....	76
GRÁFICO 5 - CRESCIMENTO DO PIB DOS EUA, DAS IMPORTAÇÕES DE MERCADORIAS DOS EUA E DAS EXPORTAÇÕES MEXICANAS DE MANUFATURAS 1990-2005.....	78
TABELA 14 - PARTICIPAÇÃO DOS 20 MAIORES PAÍSES DE ORIGEM NAS IMPORTAÇÕES DE MERCADORIAS DOS EUA 1994-2005.....	81
TABELA 15 - PARTICIPAÇÃO E CRESCIMENTO DOS 10 MAIORES CAPÍTULOS IMPORTADOS PELOS EUA 1995-2005.....	85
TABELA 16 - TAXAS DE IMPORTAÇÃO EFETIVA DOS EUA PARA CAPÍTULOS E PARCEIROS SELECIONADOS 1990 - 2005.....	87
TABELA 17 - EXPORTAÇÕES - 10 MAIORES CAPÍTULOS EM 2000 - 1994-2005.....	94
TABELA 18 - EXPORTAÇÕES - 10 MAIORES SUB-CAPÍTULOS EM 2000 - 1994-2005.....	95
TABELA 19 - IMPORTAÇÕES - 10 MAIORES CAPÍTULOS EM 2000 - 1994-2005.....	96
TABELA 20 - IMPORTAÇÕES - 10 MAIORES SUB-CAPÍTULOS EM 2000 - 1994-2005.....	97
TABELA 21 - VENDAS DE AUTOMÓVEIS DA INDÚSTRIA MEXICANA - 1993-2005.....	100
GRÁFICO 6 - MAIORES CONCORRENTES NAS IMPORTAÇÕES DOS EUA DE SUB-CAPÍTULOS SELECIONADOS 1989-2005.....	103
TABELA 22 - IMPORTAÇÕES DOS EUA SOB O CAPÍTULO HS 87, SEGUNDO OS 10 MAIORES FORNECEDORES EM 2000.....	105
GRÁFICO 7 - MAIORES CONCORRENTES NAS IMPORTAÇÕES DOS EUA DE SUB-CAPÍTULOS SELECIONADOS - 1989 2005.....	111
TABELA 23 - RELAÇÃO CÂMBIO-SALÁRIO NA MANUFATURA MEXICANA 1980-2005.....	114

Introdução

I-Comércio exterior e crescimento.

O debate recente em torno à liberalização do comércio exterior nos países em desenvolvimento pode ser estilizado em três grandes blocos. Estes blocos não são estanques, mas interagem entre si, versando sobre a questão da vulnerabilidade externa, da produtividade e da escala de produção.

O primeiro bloco centra-se na influência do comércio exterior sobre as flutuações da economia nacional. Não há discordância em relação à hipótese de que, quanto maior a instabilidade econômica menor o crescimento do produto, mas sim, sobre qual é o papel das exportações e importações no sentido de minorar o potencial de instabilidade advindo de choques adversos, ou ainda de acolchoar os seus impactos.

De maneira geral, as posições referentes ao papel do comércio sobre a vulnerabilidade externa são duas. A posição ortodoxa aponta para a necessidade de um aumento do volume de comércio, exportações e importações. Um grande fluxo implicaria, frente a um choque adverso, um pequeno esforço de ajuste relativo ao valor da balança comercial. Em termos absolutos o ajuste representaria um grande aumento das exportações e diminuição das importações num curto espaço de tempo. A explicação é de que o esforço microeconômico de uma indústria altamente exportadora, com fatias de mercado e canais de distribuição sedimentados, não seria elevado e tampouco o corte de importações não-essenciais, promovendo um ajuste rápido da balança comercial. Conclui-se que a rapidez e o menor esforço de ajuste impõem menos perda à renda no advento de uma crise¹.

¹ Dentre os defensores deste argumento estão Bela Balassa e John Williamson. Absolutamente todas as publicações da OCDE que comparam o ajuste do México em

Uma outra posição, de cunho heterodoxo, localiza a questão comercial como crucial para a remoção das restrições ao crescimento, mas pelo saldo de comércio e não pela soma dos fluxos. Um saldo de comércio elevado permitiria um aumento da capacidade de pagamento do passivo externo em divisas estrangeiras, inibindo a fuga de capitais e, no limite, reduzindo significativamente a necessidade de financiamento externo ao crescimento. Para o manejo do saldo seriam necessárias políticas tanto de promoção de exportações quanto de substituição de importações².

Delimita-se um segundo bloco de questões em torno à revitalização produtiva que a abertura comercial poderia promover. Aqui, o potencial em relação ao melhoramento da produtividade, ou seja, da qualidade intensiva dos recursos empregados, têm evidência na discussão. As análises de organismos multilaterais³ tendem a chamar mais atenção para este ponto.

Nesta visão, o uso dos recursos, capital e trabalho, ainda não plenamente empregados é apenas uma questão de rigidez de seus respectivos mercados. Assim, a influência decisiva do comércio exterior sobre o crescimento econômico é antes sentida pelo aprimoramento das técnicas de produção, do que pela expansão da demanda efetiva.

O comércio internacional, portanto, cumpriria o papel de expor a economia nacional à concorrência em nível global. O *ranking* de competitividade dos produtores globais sinalizará aos donos dos fatores produtivos como alocar de maneira mais eficiente e, portanto, mais lucrativa, seus recursos. Deriva desta especialização um ganho geral de produtividade para a

1994 à crise da dívida vêem como crucial o maior grau de abertura do país em 1994 para a rápida recuperação daquela economia.

² Dentre os defensores dessa posição estão Raul Prebisch, Michal Kalecki, Angus Maddison e Ajit Singh.

³ Dentre os mais influentes excetua-se a United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD.

economia, o quê, pela teoria de crescimento assumida⁴, significa maior crescimento econômico. Neste contexto, as importações de bens de capital e de insumos mais baratos e tecnologicamente superiores aos nacionais são muito bem vindas.

À medida que o fator mão de obra vai se tornando mais escasso, prossegue o argumento, elevam-se os salários reais e o investimento em capital fixo, pelo advento de uma maior taxa de poupança sobre a renda (assumindo-se que quanto maior a renda de uma sociedade maior a sua taxa de poupança). Assim, fecha-se um círculo virtuoso que eventualmente, além de gerar crescimento que se sustenta no tempo, pode tirar os países do atraso tecnológico e de nível de renda.⁵ Essas causalidades estão textualmente contidas nas análises da Organização Mundial do Comércio, do BANCO MUNDIAL (1998), de BALASSA (1989) e de KRUEGER (1997).

Terceiro, seria possível aglutinar outro grupo de argumentações focado nos efeitos do comércio mais ou menos liberalizado sobre a demanda efetiva. De um lado, o aumento das exportações expande os mercados para os produtos nacionais e, de outro, as importações os restringem. Falamos aqui, basicamente, da qualidade extensiva do comércio exterior, ainda que, dependendo da importância do comércio em relação ao PIB e ao passivo externo líquido, torna-se também uma questão de vulnerabilidade externa⁶.

⁴ O modelo de crescimento foi desenvolvido por Robert M. Solow e estudos posteriores incorporaram o progresso tecnológico, escolhas intertemporais etc. (MANKIW, 1998:61).

⁵ Esta visão das benesses do comércio internacional, que inclui a teoria clássica de crescimento, foi formulada desde Ricardo, passando pelo modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson. As teorias mais recentes partem de uma revisão crítica destes modelos através da admissão de imperfeições de mercado e ambientes institucionais específicos aos países em desenvolvimento. Aqui se encontram autores como KRUGMAN (1987), OCAMPO & TAYLOR (1998), entre outros.

⁶ Dependendo do grau, um aumento das exportações pode significar tanto uma excessiva dependência em relação aos mercados externos, subordinando a dinâmica da renda nacional às flutuações externas, quanto um aumento da capacidade de pagamento dos passivos externos (MEDEIROS & SERRANO, 2001). A resultante desses efeitos potenciais ditará o grau de vulnerabilidade do país.

As preocupações acima têm seus fundamentos na tradição keynesiana e kaleckiana, donde se parte da noção de que o crescimento econômico é comandado pelo gasto autônomo, seja de investimento, seja aquele que, líquido das importações, emana do saldo de comércio com o exterior. No modelo simplificado de KALECKI (1935), um aumento no saldo de comércio eleva a produção com a mesma capacidade instalada, o quê aumenta não só a massa de lucros, mas a lucratividade do capital empregado. Este aumento da lucratividade implica um estímulo ao investimento, propiciando um ciclo de crescimento. No entanto, se para um dado aumento das exportações, a renda gerada "vaza para fora" por meio da aquisição de maior montante de importações, o multiplicador do aumento exportador sobre os lucros⁷ diminui e, por conseqüência, diminuem seus efeitos sobre o investimento e o crescimento futuro da renda. É nesse espírito que KALECKI (1935:43) afirma:

"A conquista de um novo mercado estrangeiro é freqüentemente mencionada como um meio de sair da depressão econômica. Mas não se costuma esclarecer que o essencial nesse processo não é o aumento das exportações, mas a obtenção de um maior saldo no comércio exterior".

O desenvolvimento de KALDOR (1962), o autor que cunhou o termo *export-led growth* em oposição ao que definiu como *consumption-led growth*, parte do arcabouço keynesiano, ou seja, da pressuposição de que o crescimento depende do investimento autônomo (e não da poupança) determinado pela eficiência marginal do capital. Esta eficiência é avaliada diante de convenções quanto às perspectivas de rendimento nos mercados interno (consumo) e externo (exportações). Na medida em que um aumento da fonte interna de demanda efetiva (mercado interno) signifique uma erosão do saldo comercial, ou porque há algum

⁷ Em se tratando de Kalecki é sempre bom lembrar que os lucros são a parte do valor agregado num país que, ao contrário dos salários, não é inteiramente gasta em consumo.

entreve à utilização plena dos fatores de produção, ou porque a produtividade destes fatores é muito pequena, os dois mercados representam estratégias opostas de crescimento.

Neste momento seria preciso criar fontes de rendimento via aumento das exportações ou promover um programa de substituição de importações que (mesmo lançando mão de restrições iniciais de importação de máquinas e equipamentos) promovesse, no médio prazo, uma capacidade instalada direcionada à produção interna e externa, combinando as duas fontes de crescimento⁸.

A discussão do padrão de comércio exterior, nesta perspectiva, aponta para as decisões de investimento que o promovem. Dependendo do padrão de financiamento - se predominado por capitais nacionais ou estrangeiros, se materializado em investimento direto externo, endividamento creditício ou colocação de títulos em bolsas no exterior -, o comércio exterior poderá ter efeitos distintos sobre o crescimento dos passivos externos, recolocando a questão da vulnerabilidade externa. Ou seja, não necessariamente uma estratégia *export-led* de crescimento, mesmo que gerando saldos de comércio expressivos, diminuirá as restrições externas ao crescimento. Por exemplo, um dado padrão de comércio, mesmo que superavitário, pode envolver um aumento do investimento direto externo que pese futuramente sobre a conta de lucros e dividendos enviados ao exterior. Nesse sentido, o padrão de crescimento que as relações comerciais engendram não pode prescindir de qualificações quanto aos laços dos capitais externos com a economia nacional (SINGH & HUGHES, 1991 e MEDEIROS & SERRANO, 2001).

⁸ A predominância dos impulsos ou restrições do mercado externo ao crescimento de países em desenvolvimento seria depois desenvolvida pelos modelos pós-keynesianos de crescimento com restrição de divisas numa economia aberta (THIRLWALL, 1979).

II-O México.

Na América Latina, o país que melhor representa uma mudança clara de estratégia, daquela que privilegiava o mercado interno para o modelo "orientado para fora"⁹, (emprestando aqui a dicotomia usada pelo Banco Mundial), foi o México. Pela teoria dos estágios de evolução em direção ao desenvolvimento, de Bela Balassa, o México parece ser um candidato natural a "modelo latino-americano" de desenvolvimento "para fora". Isso por haver iniciado as reformas orientadas para o mercado logo após a crise da dívida e ter seguido o caminho *export-led*.

Com efeito, este país é propalado, por organismos multilaterais como a Organização Mundial do Comércio (OMC) e o Banco Mundial, como um exemplo de integração global e industrialização "para fora" a ser seguido pelas outras economias latino americanas:

"Mexico has become a prime example of trade and foreign investment as catalysts for economic modernization and growth. Using international engagements as anchors to move away from past inward-looking policies, policymakers have induced a virtuous circle of deregulation, structural change, growing productivity, and higher per capita income that has made Mexico increasingly attractive as a trading partner and foreign investment destination" (OMC, 2002).

Em referência à evolução mexicana sob vigência do *North American Free Trade Agreement* (NAFTA), um estudo do Banco Mundial aponta:

"Mexico's performance under NAFTA provides the most directly relevant experiment which other LAC countries can learn, about the likely contents and economic effects of a trade agreement with the U.S...NAFTA has brought significant economic and social

⁹ Expressão usada por BALASSA (1989) e KRUEGER (1997) que encontra equivalência conceitual na definição de BHAGWATI (1978) de uma estratégia de promoção de exportações.

benefits to the Mexican economy. Trade, FDI and growth outcomes improved as a consequence of NAFTA and Mexico's earlier unilateral reforms initiated in the mid 1980's...It is not a coincidence that the U.S. negotiated NAFTA after Mexico had unilaterally reformed...thus, the report concludes that LAC should pursue unilateral and multilateral reforms, while simultaneously negotiating FTA's with the U.S. and other countries" (LEDERMAN, MALONEY & SERVÉN, 2003:xxi).

O amplo alarde das supostas benesses do caso mexicano constitui a justificativa principal para a definição do objeto central deste trabalho: a investigação dos limites e alcances do comércio internacional como fonte de crescimento econômico no México.

O corte cronológico adotado no trabalho privilegiará o período posterior à crise de 1995. Isto porque, após o fim da âncora cambial e a entrada em vigor do NAFTA, o país de fato obteria um crescimento *export-led* do PIB de 5,5% ao ano de 1996 a 2000. Isto posto, em razão das reformas liberais no país estarem presentes desde meados dos anos 80, recuaremos no tempo para construir melhor o argumento central da dissertação.

CRESCIMENTO DO PIB EM PAÍSES SELECIONADOS DA AMÉRICA LATINA

	81-89	90-99	00-05	96-00	01-05
México	1,5%	3,3%	2,6%	5,5%	1,9%
Chile	2,8%	6,3%	4,3%	4,2%	4,3%
Bolívia	-0,4%	4,0%	2,8%	3,4%	2,9%
Argentina	-1,2%	4,2%	1,5%	2,6%	2,0%
Peru	-0,5%	3,1%	3,9%	2,5%	4,1%
Brasil	2,2%	1,8%	2,5%	2,2%	2,2%
Uruguai	0,9%	3,2%	0,5%	2,2%	0,9%
Colômbia	3,3%	2,9%	3,3%	0,9%	3,4%
Venezuela	0,3%	2,4%	2,5%	0,8%	2,3%
Paraguai	3,0%	2,4%	1,6%	-0,2%	2,6%

Fonte: FMI, World Economic Outlook 2006.

Crescimento anual médio do PIB a preços constantes em moeda nacional.

O presente trabalho tem duas hipóteses fundamentais. Primeiro, procuramos provar que tanto os limites quanto os alcances da estratégia de crescimento ditada pelas exportações no México, derivam diretamente da relação específica que este

país teve e tem com o governo e as corporações norte-americanas. Essa hipótese é totalmente contrária àquela que julga a evolução da economia mexicana como consequência natural da adoção espontânea de um modelo genérico e correto de liberalização e integração econômica. Nossa hipótese também veta, por definição, a transposição automática da experiência mexicana a outros países. Nesse sentido, concordamos com a ainda atual afirmação de Tariq Banuri:

"current attempts to seek a universal approach to the problems of Third World economies based on neoclassical prescriptions of liberalization and openness are seriously misguided in that they ignore the important role of institutions and history - as opportunities as well as constraints" (BANURI, 1991).

A segunda hipótese é de que, apesar da estratégia ter de fato alcançado um crescimento invejável das exportações de bens não-tradicionais, emprestando à economia um razoável dinamismo de 1996 a 2000, também gerou problemas graves. Nos seus próprios termos, ou seja, com o solo objetivo de gerar crescimento econômico, a estratégia recoloca vulnerabilidades do tipo das que figuravam na história mexicana antes do desenvolvimento de um mercado interno, da indústria nacional e de mecanismos estatais de estabilização da economia. Isso se evidencia na medida em que o crescimento é estancado em 2001, por conta da estagnação do crescimento exportador, que por sua vez respondeu à desaceleração dos EUA e à concorrência chinesa no mercado americano.

Secundariamente, também procuraremos relevar que, a julgar pelo ponto de vista dos desafios do subdesenvolvimento (e não tão somente pelo desafio do crescimento), a estratégia de liberalização e crescimento via exportações fracassou de forma retumbante. Aqui nossa posição se apóia, basicamente, na incapacidade da indústria exportadora em diminuir a heterogeneidade industrial, regional e de renda. Além disso, a estrutura patrimonial do setor exportador responde a interesses

distantes daqueles da nação, o quê implicou um enfraquecimento da soberania nacional.

A estrutura desta dissertação está dividida em três capítulos. O primeiro procura fazer um apanhado histórico da ampla agenda de liberalização e estabilização monetária até 1994. O segundo capítulo explora os limites da estratégia de crescimento apoiada no mercado externo, enquanto esta se encontrava sob o mecanismo da âncora cambial e sujeita a um fluxo excessivo de capitais estrangeiros voláteis. Finalmente, o terceiro capítulo analisa os "anos dourados" da estratégia (1996-2000), sua crise (2001 a 2003) e os movimentos mais recentes da economia mexicana.

1. A construção de uma nova "estratégia de crescimento econômico" (1988-1994).

"En materia económica, el reto que asumí al iniciar mi mandato fue claro: reducir la inflación y recuperar el crecimiento sobre bases perdurables para crear empleos y elevar el nivel de vida de la mayoría...Comenzamos una etapa de crecimiento económico gradual y sostenido, que promueve la creación de empleos permanentes, el aumento de los salarios reales y fortalece el combate contra la pobreza extrema. Atrás quedaron los problemas de deuda, de déficit, de inflación y de crisis" (SALINAS DE GORTARI, 1994:1).

Ao discursar para o Congresso da União em novembro de 1994, há cerca de um mês de uma das maiores crises econômicas da história mexicana, o presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) enumerava o conjunto de desafios que seu governo tentara debelar. Alguns destes figuram na lista dos nobres desafios do desenvolvimento sócio-econômico. Para enfrentá-los, porém, seu governo lançou mão de uma estratégia bastante distinta da prática desenvolvimentista que vigorara até a crise da dívida de 1982.

O objetivo deste capítulo é evidenciar as origens e principais características da estratégia econômica com orientação liberal, constituída após a crise da dívida externa de 1982. Esta discussão se justifica na medida em que pretendemos dar sentido histórico ao aprofundamento e institucionalização das relações econômicas do México com o exterior no momento imediatamente posterior ao abordado neste capítulo. Assim, nos aproximaremos do foco central desse trabalho: traçar, para o México, os limites e alcances do comércio internacional como fonte de crescimento econômico de 1995 em diante.

O presente capítulo foi dividido em dois itens principais. O primeiro faz um descrição dos precedentes, bem como da efetiva adoção, da estabilização monetária ocorrida em 1987/8. Na segunda seção procuramos detalhar as reformas liberais até 1994: a abertura comercial, a reestruturação da riqueza e a liberalização financeira interna e externa.

1.1 A estabilização monetária e seus precedentes.

A história econômica do México durante o século XX foi marcada por uma crescente industrialização, rápida urbanização e pela hegemonia política do Partido Revolucionário Institucional (PRI), único partido à frente do executivo de 1929 a 2000. A partir do governo de Lázaro Cárdenas (1934-1940) inaugurou-se um forte aparelhamento do Estado visando um papel ativo no direcionamento da economia nacional em prol da industrialização, da substituição de importações e do desenvolvimento do mercado interno. Assim, em seu governo foram criadas a PEMEX (Petróleos Mexicanos) a partir da nacionalização e estatização das reservas minerais, a CFE (Comisión Federal de Electricidad)¹⁰ e o maior banco de desenvolvimento do país, a Nacional Financiera, cujo papel no financiamento da industrialização foi sem igual na América Latina (DONGUI, 1974:237). Consolidou também um amplo arcabouço normativo de deveres e direitos trabalhistas e promoveu uma reforma agrária extensa, ampliando os *ejidos* mexicanos (terras comunais).

A partir de meados dos anos 50 até 1970, período cunhado de *desarrollo estabilizador*, o país trilhou uma firme trajetória de industrialização substitutiva de importações apoiada numa estrutura de financiamento de tripé (capital privado estrangeiro, nacional e capital estatal) e com relativa estabilidade das variáveis macroeconômicas. Com a posse de Luis Echeverría Alvarez (1970-1976), a perpetuada desigualdade social, a desaceleração cíclica e a primeira crise do petróleo seriam enfrentados com uma proposta de *desarrollo compartido*.

O governo Echeverría seguiu uma política deliberada de déficit fiscal e endividamento externo para o financiamento dos

¹⁰ Estas são as únicas empresas estatais de grande porte que permanecem sob o comando do setor público mexicano em 2006.

serviços e investimentos públicos, nomeando como fim último a melhoria da distribuição de renda. Apesar de efetivamente haver logrado tal objetivo¹¹, a deterioração do balanço de pagamentos obrigaria a uma maxidesvalorização de cerca de 100% em 1976, abandonando o regime de câmbio fixo que vigorara por 20 anos (ROS & MORENO-BRID, 2004:46). Echeverría deixaria para o próximo presidente, José Lopez Portillo, uma herança de profundos desequilíbrios macroeconômicos.

Face à crise de balanço de pagamentos, Lopez Portillo assinou um acordo de políticas ortodoxas com o FMI, todavia abandonando-o já em 1977, em vista da descoberta de substanciais reservas petroleiras (ZABLUDOVSKY, 1990). Agora como grande produtor, o México pode aproveitar a alta dos preços do produto no mercado internacional e a abundância de financiamento externo para um arrojado programa de investimentos estatais na indústria petroquímica, um novo ciclo de investimentos estrangeiros na indústria automobilística e algum desenvolvimento do setor de bens de capital (ROS & MORENO-BRID, 2004:46 e CANO, 1999:411). A abundância de divisas possibilitou, assim, um crescimento médio superior a 8% a.a. de 1978 a 1981.

Ainda que anunciado, por uma combinação de esgotamento endógeno e acúmulo de desequilíbrios externos (cuja análise está além dos limites deste trabalho), o fim do *desarrollismo* mexicano se expressou de forma violenta na crise da dívida externa de 1982. O final do governo de Lopes Portillo abrigou todas as contradições que ao longo dos anos 70 brotaram da práxis e teoria econômica da época. No mesmo mês de agosto em que fora declarada a moratória, Portillo retirou do Banco Central Miguel Mancera, economista de tendência conservadora cuja facção desde há muito dominara o banco, empossando o heterodoxo Carlos Tello. Ao mesmo tempo, colocou à frente das negociações com o FMI o *Yale Boy* e

¹¹ A distribuição de renda melhorou substantivamente durante a primeira metade dos anos 70. Calcula-se que o coeficiente de GINI diminuiu de 0,586 em 1968 para 0,518 em 1977 (LAOS, 2000:865).

Ministro da Fazenda Silva Herzog. Enquanto Tello nacionalizava a banca financeira, empregava controle de capitais e pretendia formar um cartel de devedores com o Brasil e a Argentina, Herzog negociava com o FMI os termos do ajuste fiscal e com o Departamento do Tesouro norte-americano a venda de petróleo a preços incrivelmente favoráveis (BABB, 2003:245-250). Com Tello ilhado por interesses extremamente fortes, o México assina o acordo com o FMI em novembro e Miguel de la Madrid sobe ao poder para garantir o ajuste estrutural¹².

Desde então, o México transitou para uma nova estratégia de crescimento econômico caracterizada por uma crescente liberalização dos mercados, diminuição do papel do Estado na economia, conservadorismo monetário-fiscal e por um aumento da dependência das exportações para os EUA como elemento dinâmico da economia (ANEXO 2). Da ruptura com o modelo anterior em dezembro de 1982, até o pacote de estabilização monetária de dezembro de 1987, no entanto, o México, como muitos outros países em desenvolvimento da América Latina, esteve preso a uma lógica de recessão econômica com inflação em prol de transferências líquidas de recursos ao exterior de cerca de 6% do PIB ao ano¹³. Nesse sentido, o mais importante objetivo da política econômica até 1988, quando efetivamente o México instaura o mecanismo da âncora cambial para controle da inflação, foi o de enfrentar a crise externa. Sobretudo a partir da geração de superávits

¹² *“Desde el inicio, la crisis de la deuda fue reconocida por el régimen de Reagan como una oportunidad para forzar reformas políticas...aún más interesante resulta que, en muchas naciones em vías de desarrollo, las reformas neoliberales hayan sido adoptadas casi con alegría por um nuevo grupo de formuladores de políticas con credenciales internacionales: tecnócratas con doctorados de universidades extranjeras, por lo general universidades estadounidenses y casi siempre en economía...El gabinete de De la Madrid estaba lleno de maestros y doctores formados en Estados Unidos en una cantidad nunca antes vista en el gobierno mexicano”* (BABB, 2003:242-243).

¹³ O trade-off nos anos 80 entre crescimento com estabilidade e superávits comerciais e fiscais é resumido em FRENKEL, FANELLI & DAMILL (1994). O dado da transferência líquida ao exterior é de MADDISON (1990), sendo a estimativa mais modesta pertencente a ASPE ARMELLA (1993), de 5% ao ano.

comerciais, ao mesmo tempo em que se tentava, com grande empenho, renegociar a dívida externa.

O pacote de enfrentamento da crise da dívida, além de contar com um empréstimo imediato de US\$ 3,7 bilhões do FMI e com o re-escalamento de US\$ 22,5 bilhões da dívida com a banca credora internacional (OCDE, 1992:28), consistiu principalmente de um ajuste fiscal de grandes proporções e da reversão da conta corrente do balanço de pagamentos de deficitária à superavitária, ambos já em 1983¹⁴.

Os determinantes de tal ajuste foram, em primeiro lugar, uma maxidesvalorização nominal do câmbio da ordem de 250% durante 1982 que, junto à retração de 4,2% do PIB em 1983, comprimiu as importações e expandiu moderadamente as receitas de exportação. A desvalorização, no caso mexicano, também aumentou as receitas em pesos das exportações petrolíferas para 14,2% do PIB em 1983 (FRENKEL, FANELLI & DAMILL, 1994), tornando as transferências advindas da estatal PEMEX a maior fonte de receitas do Estado mexicano até 1985. Também de grande importância foram os imediatos e profundos cortes do investimento público (que passam de 8,6% do PIB em 1982 a 5,7% e 5,8% em 1983 e 1984, respectivamente), dos subsídios ao setor privado, dos salários públicos e o aumento das tarifas públicas.

Ainda sob o comando do presidente De La Madrid (1983-1987) a recuperação econômica de 1984 e a progressiva valorização real do peso mexicano, devido à inflação, culminaram numa renovada crise de balanço de pagamentos já em meados de 1985, à qual se somou um terremoto de proporções catastróficas em setembro deste mesmo

¹⁴ A necessidade de financiamento do setor público medida pelo conceito de déficit financeiro, ou seja, a soma do déficit primário, dos juros reais sobre a dívida pública (que juntos formam o déficit operacional) e da correção monetária sobre o resultado operacional, caiu de 16,9% do PIB em 1982 para 8,6% em 1983. A maior parte do ajuste, logicamente, se deu no déficit primário que passa de 7,3% do PIB em 1982 para um superávit de 4,2% (tabela 1). As metas de ajuste fiscal foram estabelecidas no Programa Imediato de Reordenamento Econômico (PIRE), lançado em dezembro de 1982. Os dados coincidem com OCDE (1992), FRENKEL, FANELLI & DAMILL (1994) e SACHS, TORNELL & VELASCO (1995).

ano. Como se não bastasse o anterior, no curso de 1986 os preços internacionais do petróleo entraram em declínio, caindo de US\$25,33 para US\$11,85 o barril (MADDISON, 1990:35). A situação externa levou a uma nova maxidesvalorização a fins de 1986 e ao aumento da taxa de juros, contribuindo para uma recessão de 3,8% naquele ano. Somou-se a isso o efeito contágio da quebra da bolsa norte americana em novembro de 1987, provocando nova desvalorização e uma aceleração inflacionária até fevereiro de 1988.

Apesar do período entre meados de 1985 e fins de 1987 ter se caracterizado por um alto grau de incerteza advinda da instabilidade dos principais preços macroeconômicos, o Banco Central conseguiu durante este último ano, acumular US\$6,9 bilhões em reservas internacionais. Este resultado foi possível graças às desvalorizações de 1986 e 1987 que determinaram, dentre outros, um crescimento vultoso das exportações manufatureiras neste último ano. Dos US\$ 5,8 bilhões de crescimento exportador em 1987, US\$ 3,0 se destinaram aos EUA.

Além disso, o México foi abonado como "*pilot case*" da iniciativa Baker¹⁵ de reestruturação da dívida externa. Em 1986 recebeu novos empréstimos em troca do compromisso para com reformas estruturais de cunho liberal (OCDE, 1992:31 e KATE, 1992:661).

¹⁵ O Plano Baker, anunciado a fins de 1985, diferentemente das iniciativas anteriores, previu melhores condições de re-escalonamento da dívida externa e um maior aporte de novos empréstimos de bancos privados e fontes oficiais, com o objetivo declarado de promover a recuperação das economias em crise. Ao México foi disponibilizado uma linha de US\$ 12 bilhões, dos quais US\$ 8 bilhões foram efetivamente contratados já em 1986 (DEVLIN, 1990:82 e OCDE, 1992:42).

TABELA 1 - INDICADORES MACROECONÔMICOS SELECIONADOS 1982-1994.

Indicadores	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
PIB - variação real % (a)	-0,5	-4,2	3,6	2,6	-3,8	1,9	1,3	4,2	5,1	4,2	3,6	2,0	4,4
IPC - variação dez-dez %	98,9	80,8	59,2	63,7	105,8	159,2	51,7	19,7	29,9	18,8	11,9	8,0	7,1
Índice de Câmbio Real - 1990=100 (b)	84	95	80	78	119	135	111	101	100	92	86	74	76
Taxa de Juros Real % (c)	--	--	--	-3,3	-18,4	-63,1	17,9	25,3	4,8	0,5	3,7	6,9	7,0
US\$ bilhões													
Exportações Totais - fob	24,1	26,0	29,1	26,8	21,8	27,6	30,7	35,2	40,7	42,7	46,2	51,9	60,9
Importações Totais - fob	17,0	11,8	15,9	18,4	16,8	18,8	28,1	34,8	41,6	50,0	62,1	65,4	79,3
Balança Comercial	7,0	14,1	13,2	8,4	5,0	8,8	2,6	0,4	-0,9	-7,3	-15,9	-13,5	-18,5
Transações Correntes	-5,9	5,9	4,2	0,8	-1,4	4,2	-2,4	-5,8	-7,5	-14,6	-24,4	-23,4	-29,7
Variação de Reservas Internacionais	-3,2	3,1	3,2	-2,3	1,0	6,9	-7,1	0,3	3,5	7,4	1,0	6,0	-18,4
% do PIB													
Superávit Primário	-7,3	4,2	4,8	3,5	2,1	5,4	7,6	7,9	7,5	5,3	5,6	3,6	2,3
FBCF Público	8,6	5,7	5,8	5,7	5,0	4,3	3,9	4,0	4,2	4,1	3,8	3,8	4,9
FBCF Privado	10,9	8,8	9,1	10,0	9,3	9,7	11,7	11,8	12,8	14,0	15,6	14,8	14,3
FBCF Total	19,5	14,5	14,9	15,7	14,3	14,1	15,6	15,8	17,0	18,1	19,4	18,6	19,3

Fonte: Banco Central de México, INEGI e ROS & MORENO-BRID (2004) para os dados de Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF) a preços constantes.

(a) O PIB (pesos) a preços de 1980 difere substancialmente da metodologia adotada desde 1993. De 1982-1988 dados a preços de 1980 e de 1989-1994 dados a preços de 1993.

(b) Cesta ponderada de câmbio com 111 países deflacionadas pelos respectivos IPCs, média mensal.

(c) Cetes (principal papel da dívida pública) 28 dias anualizado. Diferença entre média anual simples e índice IPC dez-dez.

Munido de um colchão de reservas internacionais, que a fins de 1987 representavam quase dez meses de importações de bens e serviços, e sofrendo de uma inflação recorde de 160% neste ano, o governo mexicano lançou o Pacto de Solidariedade Econômica (PSE) de estabilização monetária a 15 de dezembro de 1987.

A estabilização monetária mexicana foi um processo que envolveu medidas ortodoxas de manejo macroeconômico, uma política de rendas no sentido de conter o componente inercial da inflação, o estabelecimento de uma âncora cambial e reformas estruturais como liberalização dos fluxos de capital, reestruturação da dívida externa, privatizações e aprofundamento da liberalização comercial, iniciada desde 1983. A relevância de cada um destes fatores na queda efetiva dos preços é objeto de controvérsia entre os analistas, no entanto poucos discordam da influência, em algum grau, dos fatores acima.

O maior defensor da estratégia de estabilização monetária, assim como das reformas orientadas para o mercado no México a partir do governo de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), além do próprio presidente, foi o economista Pedro Aspe Armella, Ministro da Fazenda durante o período¹⁶. Sua descrição do PSE e da continuação deste, o Pacto de Estabilidade e Crescimento Econômico (PECE lançado em dezembro de 1988) foi sintetizada em ASPE ARMELLA (1993) e é também reproduzida em ROS (1997), crítico feroz da âncora cambial.

O pacto teve, basicamente, três fases. A primeira, que se estendeu de dezembro de 1987 a fevereiro de 1988 compreendeu as principais medidas de ajuste fiscal, um aprofundamento da abertura comercial¹⁷ e um realinhamento de preços relativos

¹⁶ Pedro Aspe Armella formou-se no mais importante centro acadêmico de linha ortodoxa (ITAM) do México, após o qual terminou sua formação no norte-americano MIT. Trabalhou no governo De La Madrid na Secretaria de Programação e Orçamento junto com Carlos Salinas (BABB, 2003).

¹⁷ A abertura comercial no México já estava em processo desde 1983 e não há consenso se as medidas de aprofundamento constantes no PSE de fato tiveram contribuições relevantes na queda dos preços de 1988. Este ponto será discutido a seguir.

acordado em reunião feita entre representantes do governo, dos sindicatos e do empresariado industrial e agrário. O realinhamento de preços foi feito mediante a referida desvalorização cambial de dezembro de 1987, aumento das tarifas públicas, do salário mínimo nominal, manutenção do poder de compra dos preços agrícolas e acordo quanto à inflação de preços industriais chave. Os reajustes pressionaram a inflação que chegou a níveis anualizados de 400% nestes meses.

A segunda fase consistiu no congelamento dos preços chave da economia e durou de março de 1988 a dezembro de 1988. A taxa de câmbio foi fixada a 2,257 pesos por dólar, o salário mínimo foi congelado a partir de abril, assim como as tarifas públicas e os principais preços do setor industrial e agrícola, novamente de maneira "consensual" entre os representantes de classe¹⁸. ROS (1997:86) argumenta que a sustentabilidade do congelamento de preços foi grandemente favorecida pelo aumento dos preços (principalmente câmbio e tarifas públicas) na fase anterior¹⁹.

Este período de congelamento resultou numa queda drástica das taxas mensais de inflação, fazendo com que os juros reais sobre a dívida pública aumentassem (tabela 1). Além disso, o continuado corte fiscal e a melhora na arrecadação, pelo efeito Oliveira-Tanzi ao revés, imprimiram um aumento do superávit primário de 5,4% do PIB em 1987 para 7,6% do PIB em 1988. Não obstante estes efeitos contracionistas, argumentou ROS (1997:91), os efeitos expansivos sobre a demanda agregada da redução da inflação compensaram o aperto fiscal e monetário provocando um crescimento tímido de 1,3% em 1988.

O crescimento de 1988, o aprofundamento da abertura comercial e, principalmente, a valorização do câmbio real

¹⁸ A este respeito ROS (1997) contesta o caráter supostamente consensual dos pactos, por sua vez propalado por ASPE ARMELLA (1993), argumentando que a relação dos sindicatos com o governo era corrupta e que os primeiros não representaram com legitimidade a necessidade então latente de aumento dos salários reais, deprimidos desde 1982.

¹⁹ Já ASPE ARMELLA (1993) argumenta que o primordial foi a aproximação gradual ao congelamento, em oposição ao acontecido no Plano Cruzado brasileiro.

explicam um aumento das importações de 49% em relação a 1987 (tabela 6). As importações dos EUA foram responsáveis por 60% daquele crescimento, sendo a alínea de mais dinâmica aquela referente aos bens de consumo. As exportações totais, no entanto, cresceram apenas 11%, pois o substancial acréscimo das exportações manufatureiras (43% da maquila e 18% não-maquila) foi minorado pela queda das exportações petroleiras (-22%). Assim, o superávit comercial caiu substancialmente entre 1987 e 1988 (ELIZONDO, 1990:254-262)²⁰. A partir desse ano, o saldo em transações correntes inaugurou uma trajetória crescentemente negativa.

A terceira fase que se desdobrou de janeiro de 1989 até o fim do governo Salinas em 1994, implicou o progressivo descongelamento de preços e salários. O regime de câmbio fixo é substituído por um regime de desvalorização diária pré-anunciada de 1 peso por dia, diminuindo paulatinamente o ritmo de desvalorização para 0,8 pesos por dia, 0,4 e 0,2 até a introdução do sistema de banda cambial móvel em novembro de 1991. Nesta fase consolida-se a estabilização de preços.

A reabertura da brecha externa em 1988, na medida em que o superávit comercial diminuiu e registrou-se uma saída bastante expressiva de capitais do país, coloca a questão de como o programa de estabilização foi sustentável no tempo (FRENKEL, FANELLI & DAMILL, 1994 e ROS, 1997). Claramente o balanço de pagamentos em 1988 revela que a variação negativa de reservas da ordem de US\$7,1 bilhões para sustentar a âncora cambial se apoiou no colchão de reservas formado no ano anterior (tabela 1). Em 1989, não por acaso, o governo Salinas se empenharia na promoção

²⁰ Esta preocupação aparece na exposição de ELIZONDO (1990) e no comentário de ESPINOZA (1990), ambos economistas mexicanos presentes num colóquio realizado na universidade de Yale em abril de 1989. O tema é abordado por ELIZONDO (1990) no que diz respeito à preocupante diminuição do superávit comercial e, portanto, da sustentabilidade da âncora cambial. ESPINOZA (1990) discorda do ceticismo de Elizondo indicando a sustentabilidade de longo prazo do modelo a partir de argumentos bastante parecidos aos de ASPE ARMELLA (1993), analisados a seguir.

de nova fonte de financiamento externo e na redução das transferências impostas pela dívida passada:

"It seemed clear that resumption of growth with the consolidation of price stability was not viable if Mexico was to continue being a net exporter of capital and correspondingly needed to maintain large trade surpluses...Faced with this situation, President Salinas announced...the PECE and instructed the Ministry of Finance to open negotiations immediately with the international financial community" (OCDE, 1992:35).

Para que houvesse de fato uma reintegração nos fluxos de capital internacional, a prática sistemática de taxas de juros maiores do que aquelas relativas à dívida pública americana, que neste momento se encontravam em declínio, foi um atrativo bastante poderoso.

Além dos altos juros reais, a política de privatizações anunciada desde a posse do presidente Salinas, ofertando ativos físicos ou transacionáveis em bolsa com valorização praticamente garantida²¹, também cumpriu um papel importante no ajuste da conta financeira a partir de 1989. Por último, a renegociação da dívida no bojo do Plano Brady²², além de efetivamente diminuir o pagamento anual de juros ao exterior, foi decisiva para tornar as reformas orientadas ao mercado críveis aos olhos dos investidores internacionais (FRENKEL, FANELLI & DAMILL, 1994).

Estas últimas considerações nos conduzem à análise do conjunto de reformas estruturais levadas a cabo pelo México que ensejou, junto com a estabilização monetária, a conformação de uma nova estratégia de crescimento econômico no país.

²¹ Os ativos públicos em oferta para privatização, de maneira geral, constituíam monopólios/monopsônios. Além disso, foram vendidos com um razoável desconto e possuíam um grande potencial de valorização na medida em que o padrão de consumo e de serviços estava bastante aquém do moderno padrão americano.

²² O Plano Brady de renegociação da dívida externa foi anunciado em março de 1989 pelo então Secretário do Tesouro Americano, Nicholas Brady. Suas inovações em relação ao Plano Baker de 1985 foram: um aporte de novos empréstimos substantivamente maior; o apoio à suspensão da negociação em bloco com os bancos privados dos termos de fiança, garantia e outros; o compromisso do FMI e do Banco Mundial em disponibilizar empréstimos como colaterais das substituições de *bonds* ou para cobrir *buybacks*, dentre outras (DEVLIN, 1990).

1.2. As reformas liberais até 1994.

Analisaremos, neste tópico, as reformas de cunho mais ou menos duradouro que introduziram mudanças importantes no arcabouço legal e institucional do Estado mexicano e dos mercados sob sua jurisdição. As reformas estruturais se diferenciam do manejo da política econômica, ou seja, da política monetária, fiscal e cambial, na medida em que estabelecem novos parâmetros para a operação das últimas, alterando seus mecanismos de transmissão e resultados.

1.2.1. A Abertura comercial e a política industrial.

Durante a crise do balanço de pagamentos em 1982 as medidas comerciais protecionistas chegaram ao seu máximo. A maior restrição à livre importação era a exigência de licenças prévias que abrangia 100% do valor das importações naquele ano. Este sistema conferiu à Secretaria de Comércio (SECOFI) total controle sobre as divisas usadas no comércio exterior. A partir do governo De La Madrid (1983-1987) se inicia uma mudança de rumo no que diz respeito à política de comércio exterior. Progressivamente abolem-se licenças, preços oficiais e tarifas de maneira indiscriminada e unilateral. No entanto, costuma-se caracterizar o início da abertura comercial em 1985.

Ainda assim, um primeiro estágio pode ser delimitado de janeiro de 1983 a junho de 1985, quando ocorreu uma abertura lenta e unilateral. Neste período foram abolidas de maneira gradual algumas licenças de importação e, logo de início, houve uma queda das tarifas médias de importação (tabela 2). Não obstante, como modo de compensar o impacto da diminuição de licenças e em vista do esforço de geração dos superávits comerciais que o estancamento dos fluxos de financiamento externo

impunha, houve um progressivo aumento de tarifas após a primeira queda em 1983 (ZABLUDOVSKY, 1990:180)²³.

Diante da queda nas receitas em divisas (item 1.1), a abertura se intensificou por meio de um decreto do executivo em julho de 1985, inaugurando um segundo estágio de abertura comercial rápida e, novamente, unilateral. O quê parece contraditório, no entanto, é esclarecido por ZABLUDOVSKY (1990:181):

"there was a consensus that protection taxed exporters and that as a consequence the growth of non-oil exports was being constrained by the heavy protection that still remained" ²⁴.

O requerimento de licenças para importar caiu drasticamente como ponto de partida para as negociações de entrada do México no GATT em novembro de 1985. O país tornou-se membro em julho de 1986, assumindo uma tarifa máxima de 50% sobre as importações. Dentre outras, esta demanda (multilateral) do GATT ao novo membro representou apenas um *"fine tuning"* (ASPE ARMELLA, 1993:162), uma vez que a abertura já estava (unilateralmente) bem adiantada.

Sob o Pacto de Solidariedade Econômica, também de maneira rápida e unilateral, em dezembro de 1987 o governo decretou queda da tarifa máxima de importação de 50% para 20%, além de otimizar o sistema de tarifas, baixando o número de categorias tarifárias para 5 (0%, 5%, 10%, 15% e 20%). Estas medidas tiveram impacto decididamente relevante nas tarifas médias - baixando a tarifa ponderada pelo valor das importações de 13,1% em 1986 para 5,6% em 1987 (tabela 2) - e na queda da dispersão tarifária.

²³ Jaime Zabłudovsky foi diretor geral de política de comércio exterior do Ministério da Indústria e do Comércio entre 1989 e 1990. Após esta função ocupou inúmeros cargos-chaves nas negociações internacionais do México, incluindo o NAFTA e o acordo México-União Européia.

²⁴ Esta lógica é um dos pilares da liberalização comercial como promotora de exportações. Assume-se que: de imediato a diminuição da proteção tarifária e não tarifária comprime os custos importados e retira o viés de produção para o mercado interno. No médio prazo, na medida em que os preços gerais caem por concorrência com os produtores externos, o câmbio real se desvaloriza, assim promovendo as exportações.

Assim resumido, o segundo estágio da abertura, de julho de 1985 a fins de 1988, foi marcado pela maior parte das reduções de licenças, das tarifas e da dispersão do regime comercial mexicano até hoje. Portanto, há que se ter em conta, como nos alerta ROS (1991), que o grosso da abertura comercial mexicana foi feito durante um período de grandes desvalorizações cambiais.

"For the first time in the history of Mexican trade policies, the import regime was liberalized at a moment when the balance of payments was in disequilibrium. Instead of introducing additional import restrictions, the exchange rate was relied upon to bring the balance of payments back to equilibrium. The importance of the exchange rate in this context was recognized. It was a victory of long-term over short-term objectives...the huge depreciation of the real exchange rate until the end of 1986 has been the foremost cause of the export boom and import decline during the first years of the trade reforms. By relieving pressure on the balance of payments, it has facilitated the liberalization process considerably" (KATE, 1992:669).

TABELA 2 - ESTRUTURA TARIFÁRIA DE IMPORTAÇÕES 1982-1991.

Ano	Tarifa Média Simples	Tarifa Ponderada	Dispersão	Abrangência de Licenças *	Número de Níveis Tarifários	Tarifa Máxima
1982	27,0	16,4	24,8	100	16	100
1983	23,8	8,2	23,5	100	13	100
1984	23,3	8,6	22,5	83	10	100
1985	25,5	13,3	18,8	35	10	100
1986	22,6	13,1	14,1	28	11	50
1987	10,0	5,6	6,9	27	5	20
1988	10,4	6,1	7,1	21	5	20
1989	13,1	9,7	4,3	18	5	20
1990	13,1	10,5	4,3	14	5	20
1991	13,1	11,1	4,3	9	5	20

Fonte: ASPE (1993) e ZABLUDOVSKY (1990)

* Porcentagem do valor das importações sujeito à licenças ou permissões ao fim do período.

As máxidesvalorizações deste período concederam certo tempo de reação aos produtores nacionais para se ajustarem ao novo ambiente concorrencial, através do aumento dos preços em pesos dos bens importados. Nesse sentido, a queda das barreiras

tarifárias não teve efeitos de contenção inflacionária no mercado nacional até dezembro de 1987 (ROS & MORENO-BRID, 2004). O curioso da experiência de liberalização comercial mexicana é que ela ocorreu em concomitante à necessidade de geração de superávits comerciais, na medida em que o país estava ainda forçado a transferir em torno de 6% do PIB a.a. ao exterior. Nesse sentido, os efeitos da abertura comercial, tanto sobre os preços nacionais quanto sobre as exportações, foram obscuros.

A partir de março de 1988, já num ambiente de comércio liberalizado, o principal mecanismo que permitiu um aumento da concorrência de produtos importados baratos aos nacionais foi a valorização real do câmbio. A este respeito:

"Trade liberalization had several aims, one of them being, especially in late 1987, to strengthen price discipline in the manufacturing sector by opening it to greater international competition. Yet, although the counter-inflation package in late 1987 has been successful to this date, economists of different persuasions agree that trade liberalization made no significant contribution to it. The evidence even suggests that profit margins, rather than being squeezed by international competition, have actually increased since 1987. The real peso appreciation that was the key factor in the deceleration of inflation in the recent period was accompanied by declining public-sector prices in real terms and stagnant real wages, rather than by increasing real wages and reduced profit margins. To explain this behavior, it is necessary to consider separately the long-term structural effects of trade liberalization on price discipline from those of the initial macroeconomic conditions under which it was undertaken...in the short term, exchange rate policy will have a major influence on profit margins in the tradable goods sector since domestic prices are likely to adjust with a lag to exchange variations" (ROS, 1991:198)²⁵.

Considerando agora os efeitos da abertura comercial sobre as exportações mexicanas, não se pode dizer que a reação exportadora desde 1983 esteve inequivocamente ligada à diminuição da proteção

²⁵ Contrariamente, ASPE ARMELLA (1993:156) afirma que a partir de dezembro de 1987: *"It was therefore decided that the policy of liberalization already in process should be significantly speeded up as an integral part of the stabilization program."* ZABLUDOVSKY (1990:186) menos entusiasta afirma: *"the liberalization program has probably imposed price discipline upon domestic oligopolies engaged in production of tradeable goods"* (grifos nossos).

ao mercado interno. Para além dos efeitos das desvalorizações cambiais empreendeu-se uma política industrial com viés exportador e seletiva no que tange a setores de atividade e a regiões do país até 1989. Ainda que restrita, esta política, assim como as máximas desvalorizações: (i) proporcionou um intervalo maior para a adaptação do setor produtivo à concorrência externa; (ii) imprimiu um claro direcionamento exportador em troca de incentivos fiscais e proteção do mercado interno e; (iii) monitorou a formação de preços de alguns setores²⁶. Deve-se ter em conta, no entanto, que a política industrial foi progressivamente desmontada a partir de 1989 em prol dos programas específicos de exportação e, posteriormente, do NAFTA (North American Free Trade Agreement).

Desde meados dos oitenta, os programas de importação temporária para a exportação começaram a ganhar importância. Estes tiveram uma longa tradição na economia mexicana desde a criação do regime de empresas maquiladoras em 1965²⁷. A partir de 1985 criam-se ainda o PITEX (Programa de Importação Temporária para a Produção de Artigos de Exportação), o DIMEX (Direitos de Importação para a Exportação) e o ALTEX (Empresas Altamente

²⁶ Para uma descrição detalhada das políticas para a indústria automobilística e de computadores veja-se ROS (1991). Os requerimentos de exportação na indústria automobilística, por exemplo, chegaram a 50%. Na indústria de computadores, além de exigências crescentes de auto-suficiência cambial, se impunha, para usufruir isenções fiscais e de compras públicas, preços no máximo 15% acima dos preços vigentes nas matrizes, colocando um critério de performance na política industrial.

²⁷ O programa de maquiladoras surgiu como reação do governo mexicano ao fim do programa de *braceros* (visto de trabalho temporário nos EUA), imposto pelo congresso americano. O fim deste programa redundou no desemprego de 200 mil trabalhadores na região da divisa com os EUA. Neste sentido o programa de maquilas, além de permitir a permanência destes trabalhadores no país, criou atividades econômicas nas fronteiras mexicanas (BUITELAAR & PÉRES, 2000). A indústria maquiladora é composta essencialmente pelos setores de autopeças, eletro-eletrônico e confecção de roupas.

Da parte dos EUA, desde 1963 o México goza de tratamento tarifário especial despendido às importações de produtos feitos com insumos americanos. Este regime transformou-se no item tarifário 9802 do Sistema Harmonizado de Tarifas norte americano que taxa apenas o valor agregado no exterior de importações com insumos americanos. Este regime foi concedido às exportações de vários países, sendo o México um dos mais importantes beneficiários.

Exportadoras)²⁸. A maquila, no entanto, foi o programa mais importante e, desde 1989, foram introduzidas mudanças no sentido de aumentar a criação de emprego e a geração de divisas no setor²⁹.

Um terceiro estágio da abertura comercial no México pode ainda ser delimitado entre princípios de 1989 até a entrada em vigor do NAFTA em janeiro de 1994. Seja para diminuir a dispersão tarifária (ASPE ARMELLA, 1993:158), seja para aliviar o resultado decepcionante da balança comercial em 1988 (ROS, 1991:193), o governo decreta, em março de 1989, a elevação de inúmeras posições de importação. Majoritariamente bens intermediários e insumos contemplados pelos níveis tarifários de 0% e 5% foram elevados ao nível tarifário de 10%. O resultado foi um crescimento da tarifa ponderada de 6,1% em 1988 para 9,7% em 1989 (tabela 2).

Também no início de 1989, após haver rechaçado a proposta inicial do presidente americano George Bush em novembro de 1988, o presidente Salinas reatou conversas de um acordo bilateral de comércio entre os EUA e o México que redundaria no NAFTA (MANCERA, 2004:46)³⁰.

Assim, o terceiro estágio da abertura comercial compôs, a um só tempo, um quadro de reação aos resultados da abertura unilateral desenfreada levada a cabo até fins de 1988 e,

²⁸ O PITEX isenta firmas de tarifas de importação de bens intermediários e de capital mediante comprovação de que a firma exporta pelo menos 10% da sua produção (não importando o conteúdo nacional de tal produção). O DIMEX isenta as firmas exportadoras do requerimento de licenças de importação de insumos e o ALTEX estabelece as firmas que podem gozar de um sistema simplificado de trâmite de comércio exterior.

²⁹ Em dezembro de 1989 uma nova lei da indústria maquiladora estabeleceu metas de crescimento do emprego e da geração de divisas de 10% ao ano (BUITELAAR & PÉRES, 2000:1630).

³⁰ O México desenvolveu, a partir da experiência de negociação para o NAFTA, um front amplo de negociações bilaterais de comércio: a assinatura de inúmeros acordos bilaterais com outras nações e grupos econômicos e a instituição de marcos legais para a investigação de práticas desleais de comércio e de medidas de salvaguardas a partir de julho de 1993 (GONZALEZ, 1996). A lei do comércio exterior de 1993 possibilitou que o México se transformasse em um dos países com maior número de recursos anti-dumping de produtos agrícolas e intermediários na Organização Mundial de Comércio até 1997 (OMC, 1997).

paradoxalmente, de progressivo fim das políticas setoriais. Ou seja, era preciso aumentar as chances de elevar as receitas do comércio exterior uma vez que o governo promovera um progressivo desmantelamento da política industrial e mantivera uma taxa de câmbio real não competitiva. À medida que a abertura comercial indiscriminada não levou, automaticamente, a uma recuperação econômica substancial³¹ e que, ainda pior, a balança comercial tendeu ao déficit, uma exacerbação da abertura com parceiros selecionados que trouxesse a perspectiva de incremento do investimento no setor de *tradeables* mostrava-se bastante conveniente já em 1989 (ROS 1991:208 e MÁTTAR & PERES, 1997:222).

Nesse sentido, o Pronamice, Programa Nacional de Modernização Industrial e de Comércio Exterior (1990-1994), sob o Plano Nacional de Desenvolvimento do governo Salinas objetivou: crescimento da indústria por meio do aumento das exportações privadas (aqui se evidencia que as isenções fiscais sob os programas de importação temporária para a exportação representaram 94% de todo o apoio fiscal à indústria de 1988 a 1992); defesa dos interesses comerciais do México no exterior e a desregulamentação dos mercados no que tange à formação de preços e a estrutura da propriedade do capital (MÁTTAR & PERES, 1997)³².

Nesta perspectiva, portanto, era necessário aceitar o convite para uma desgravação tarifária preferencial³³ junto ao

³¹ ASPE ARMELLA (1993:163) retira a seguinte lição do caso mexicano: "*trade liberalization should be seen as part of an even wider program of structural reform. Trade liberalization alone is not a powerful enough tool to induce higher growth and better resource allocation. In fact, it should also be a part of a more comprehensive set of measures aimed at improving the general business environment, such as privatization, new rules for foreign investment, deregulation of overregulated sectors, and antitrust policy, among others*".

³² ZABLUDOVSKY (1990), diferentemente da interpretação de MÁTTAR & PERES (1997) e de DUSSEL-PETERS (2000a), defende os programas de importação temporária para a exportação como compensações ao viés anti-exportador das tarifas de importação remanescentes. Nesse sentido, não constituiriam políticas comerciais promotoras de exportação e sim, em nível agregado, neutras.

³³ Analisaremos alguns aspectos do NAFTA no terceiro capítulo, mas é preciso esclarecer desde já que este acordo não se refere apenas ao comércio exterior, mas também estabelece uma política de investimento direto externo, além de outros assuntos.

maior mercado consumidor do mundo: os EUA. Nas palavras do Presidente Carlos Salinas de Gortari ao povo mexicano:

"El Tratado significa más empleo y mejor pagado para los mexicanos. Esto es lo fundamental; y es así, porque vendrán más capitales, más inversión, que quiere decir más oportunidades de empleo aquí, en nuestro país, para nuestros compatriotas. En palabras sencillas, podremos crecer más rápido y entonces concentrar mejor nuestra atención para beneficiar a quienes menos tienen" (Presidente Carlos Salinas de Gortari, 1992, citado em DUSSEL-PETERS, 2000c:5)

1.2.2. A reestruturação da riqueza: privatizações e renegociação da dívida externa.

A nova estratégia econômica empreendida no México desde a crise da dívida alterou radicalmente a composição do investimento que até então figurava. De maneira geral, o que antes se caracterizava como um tripé entre investimento público, privado nacional e privado estrangeiro, se modificou. O setor público, além de diminuir progressivamente seu investimento como percentagem do PIB (em média 4,1% de 1988 a 1994, tabela 1, pg. 25), reduziu drasticamente seu estoque de riqueza através da privatização de ativos produtivos e de serviços.

A diminuição da presença pública na riqueza e no investimento em prol de um aumento da presença privada, cujo nível de investimento sobre o PIB de 1982 se recuperou apenas em 1988 para depois aumentar, foi intencionalmente provocada pelas reformas. A pressuposição liberal é de que os mercados, mesmo que sujeitos a imperfeições, têm um funcionamento mais eficiente e um potencial inovador maior do que o aparatu estatal. Nota-se, no entanto, que o aumento da inversão privada não foi o bastante para reconstruir a taxa de investimento ao nível anterior à crise da dívida de 23,3% em 1981 (ROS & MORENO-BRID, 2004:48).

No que tange à parte privada do tripé, o capital nacional sofreu um movimento de concentração e revisão de estratégias de

inversão diante do desafio colocado pelo aumento da presença do capital estrangeiro e das importações de bens e serviços. O grande facilitador da reestruturação do capital privado nacional foi justamente o processo de privatização dos ativos públicos e a possibilidade de associação com o capital estrangeiro (GARRIDO, 1998).

Propalada como um elemento que outorgou credibilidade ao programa de estabilização, a privatização de ativos públicos foi iniciada desde fins de 1982, mas acelerada de 1989 a 1992. Para além de uma lógica de ajuste fiscal, as privatizações foram o grande elemento de cooptação do capital nacional à estratégia liberal no México.

O programa de privatizações, até 1988, desincorporou 595 empresas públicas das 1155 existentes em 1982. Estas empresas se caracterizavam por serem pequenas, de baixo rendimento e de pouco valor estratégico. No total, a venda de 204 empresas daquelas desincorporadas, rendeu US\$500 milhões ao governo mexicano (ASPE ARMELLA, 1993:216).

A partir do governo Salinas em 1988, se iniciou um mais ousado programa de privatizações incluindo ativos do setor siderúrgico (como a SIDERMEX, o mais importante conglomerado de aço do país), as duas empresas aéreas mais importantes do México (Mexicana e AeroMéxico), uma das maiores minas de cobre do mundo (Companhia Mineira de Cananea), além de outros ativos de menor importância. As duas maiores privatizações foram no setor de telecomunicações, com a venda da monopolista estatal Teléfonos de México (TELMEX), e no setor bancário, vendendo-se os dezoito bancos em poder do Estado, dentre eles o BANAMEX, o Bancomer e o Serfin, respectivamente o primeiro, segundo e terceiro maiores bancos do país em 1991, ano da venda (ASPE ARMELLA, 1993, ROS & LUSTIG, 1998 e GARRIDO, 1998).

No total foram vendidas de 1988 a 1992 cerca de 160 empresas dentre as mais de 320 desincorporadas, sendo que ao fim de 1993 restavam apenas 217 empresas estatais daquelas 1155

existentes em 1982 (DUSSEL-PETERS, 2000a). Até 1992, as privatizações renderam ao Estado mexicano de US\$15 bilhões (estimativa de ASPE ARMELLA, 1993) a US\$19,5 bilhões (estimativa de MÁTTAR & PERES, 1997), dos quais US\$7,1 bilhões (ROS & LUSTIG, 1998) foram arrecadados com a venda dos dezoito bancos e em torno de US\$1,8 bilhões com a venda da TELMEX (ASPE ARMELLA, 1993), ambas terminadas até fins de 1991³⁴.

O processo de privatizações beneficiou investidores nacionais e estrangeiros, porém mais aos primeiros. Ocorreu que, no momento das privatizações, tanto o setor bancário quanto o setor de telecomunicações detinham restrições legais ao investimento estrangeiro, o primeiro com um teto de participação estrangeira de até 30% do capital social e o segundo com um teto de 49%. No caso do setor bancário, ainda restringia-se a participação de investidores individuais de 5% a 10%, a critério do Ministério de Finanças. Nesse sentido, a privatização, contrariamente ao discurso da época³⁵, acabou privilegiando o grande capital nacional, no que se re-configurou profundamente o cenário de liderança dos setores envolvidos.

As privatizações consistiram no maior fator de fortalecimento dos conglomerados e empresas mexicanas por meio da compra de bancos, empresas industriais e de serviços, efetivando-se numa política concentradora de capitais. Este viés serviu, em especial, à defesa das fatias de mercado em disputa com a abertura comercial e de investimentos.

Além da privatização, a própria abertura financeira externa, possibilitando a emissão de títulos no exterior e a captação de recursos estrangeiros nas bolsas nacionais, permitiu

³⁴ Estima-se que o programa de privatizações tenha alcançado um valor acumulado de US\$30 bilhões entre 1988 e 1999 (DUSSEL-PETERS, 2000a:68).

³⁵ Para ASPE ARMELLA (1993:221) a privatização, "more than the mere exchange of assets between government and the private sector, it represents a broader participation of civil society in economic and social development...this policy, together with the deregulation of the economy, fiscal reform, financial reform, and the government's new social spending program, completes a picture of a more modern Mexico where there are better opportunities for all".

a concentração, financeirização e endividamento dos grupos nacionais (GARRIDO, 1998:430-437)³⁶. Não obstante, os maiores grupos e empresas nacionais continuaram atuando, majoritariamente, em negócios de tecnologia madura e com uma estrutura diretiva familiar (GARRIDO, 1998:406 e PERES & REINHARDT, 2000:1557), à exceção do grupo CARSO, que comanda a TELMEX, e do grupo Pulsar, desde 1997 concentrado no negócio de sementes agrícolas.

Por fim, a política de privatizações era bastante atraente aos capitais nacionais e externos na medida em que, posteriormente à compra, os ativos valorizaram-se sobremaneira, inclusive determinando grande parte do *boom* de preços na BMV (Bolsa Mexicana de Valores). O valor de mercado da TELMEX, por exemplo, passou de US\$1,5 bilhões em dezembro de 1988, para US\$8 bilhões já em dezembro de 1990 e US\$13 bilhões a meados de 1991 (ASPE ARMELLA, 1993:206-209)³⁷.

No que tange à perna estrangeira do tripé de investimento, esta ampliou sua já grande fatia do estoque de riqueza nacional, principalmente aproveitando-se da liberalização do investimento direto externo e do investimento em carteira³⁸. A renegociação da dívida externa, vista por ASPE ARMELLA (1993) e OCDE (1992) como uma pré-condição à retomada dos fluxos de investimento

³⁶ Celso Garrido (1998) brilhantemente nos informa que dos nove maiores grupos nacionais em 1993, Vitro (vidro), CARSO (telecomunicações), Alfa (aço e ferro), Cemex (cimento), VISA (bebidas), Desc (autopeças), Industrial Minera México (mineração), Pulsar (tabaco e agrobusiness) e Peñoles (mineração), cinco grupos compraram bancos na privatização (dentre eles VISA comprou o Bancomer e Vitro comprou o Serfim), a Alpha comprou as grandes siderúrgicas e a Carso controla a TELMEX, apesar de ter comprado apenas 11% das ações desta (outros 5% foram comprados pela americana Southwestern Bell, 5% pela France Telecom e o resto pulverizado entre capitais nacionais). Após a crise de 1994, o setor bancário experimentará grandes dificuldades, culminando com a venda dos referidos bancos ao capital estrangeiro a partir de 1996.

³⁷ O anúncio de venda da TELMEX foi feito em março de 1990, o primeiro leilão em dezembro de 1990 e o segundo em maio de 1991.

³⁸ Analisados em detalhe na seção a seguir.

externo³⁹, também constituiu uma das faces da reestruturação da riqueza estrangeira alocada no México desde a crise de 1982.

A renegociação da dívida mexicana foi iniciada em maio de 1989, imediatamente após o anúncio da iniciativa Brady do governo norte-americano, e teve fim com a assinatura de um acordo com cerca de 500 bancos comerciais em fevereiro de 1990. O valor da dívida externa efetivamente reestruturado foi de US\$48 bilhões, ou 47,8% do valor total a fins de 1988, o que equivalia a um valor de mercado aproximadamente igual a US\$20 bilhões. Com os empréstimos do FMI, do Banco Mundial e outras instituições financeiras, o governo mexicano resgatou cerca de US\$7,2 bilhões e o restante foi renegociado por meio de três opções dadas a seus detentores. As duas opções que representaram cerca de 90% da dívida reestruturada consistiram na troca da dívida existente por *bonds* com 35% de desconto rendendo a taxa de juros LIBOR mais 0,8125% ou por *bonds* sem desconto e com taxa fixa de juros de 6,25%, ambas com amortização em 30 anos (ASPE ARMELLA, 1993:143-145).

O México, numa perspectiva mais ampla, foi privilegiado, dentre os países da América Latina, na implementação de iniciativas de renegociação da dívida externa nos oitenta. Logicamente, isso reflete uma posição norte americana de maior seletividade quanto às recomendações e negociações junto aos

³⁹ Note-se que há uma discussão entre os especialistas quanto ao papel da renegociação da dívida na retomada dos fluxos estrangeiros de investimento. Não pretendemos entrar neste detalhe, mas contrariamente a ASPE ARMELLA (1993) e OCDE (1992), adotamos aqui a visão de que a renegociação foi menos uma pré-condição e mais uma das partes integrantes do movimento geral de re-inserção nos fluxos. A abordagem da pré-condição dá a entender que a renegociação se deu a partir de uma decisão nacional de sinalizar na direção da adoção de reformas e políticas corretas e que, ao ocorrerem, tornaram-se críveis aos investidores externos. Contrariamente acreditamos que a renegociação foi impulsionada por interesses forâneos, de agentes privados (dado que nem o FMI foi capaz de aglutinar tais interesses no início da crise da dívida), no sentido de reavaliar e valorizar a dívida passada. Este sentido foi por sua vez determinado pelo excesso de liquidez dos mercados financeiros internacionais em busca de alternativas de valorização fora do eixo desenvolvido. Assim, a renegociação não respondeu aos anseios *nacionais* de diminuição das transferências líquidas ao exterior, porque se assim fosse esta teria ocorrido antes de perder-se uma década inteira.

países da região, inclusive como uma estratégia de pulverização do potencial de associação destes países em torno a interesses comuns. Nesse sentido:

"The importance of Mexico to the United States was demonstrated by frequent debt rescheduling after 1982: Mexico was one of the main beneficiaries of the Baker initiative in 1985; it was also allowed to be the first nation to implement an "exit bonds" system in 1987...In the 1989 rescheduling of Mexican debt, multilateral agencies provided 20 percent of their total funds to Mexico as conceded by the Brady initiative...and particularly the NAFTA...which clearly reflected the increasing selective interest of the United States in terms of favoring Mexico over the rest of Latin America" (DUSSEL-PETERS, 2000a:48).

1.2.3. A re-inserção nos fluxos de investimento externo.

A liberalização de capitais estrangeiros no país teve dois eixos, aquele referente ao investimento direto e o referente aos investimentos em carteira. No que diz respeito ao investimento direto externo (IDE), dentre os fatores de atração a desregulamentação foi muito importante, uma vez que o México, diferentemente de outros países em desenvolvimento, detinha leis bastante detalhadas quanto à operação estrangeira no país. A lei de 1973, o grande marco do intervencionismo estatal nesta esfera, explicitava as atividades reservadas inteiramente ao investimento estatal (dentre elas, prospecção de petróleo, petroquímica básica, mineração, eletricidade, estradas de ferro, atividades radioativas e comunicações telegráficas), reservadas inteiramente ao investimento nacional (dentre elas, rádio, televisão, transporte, exploração florestal e distribuição de gás) e aquelas atividades cuja participação do capital estrangeiro era restringida a um máximo de 49% do capital total da empresa (dentre elas, exploração de recursos minerais e produtos secundários da indústria petroquímica).

Mais do que isso, a lei outorgava poder discricionário supremo à Comissão Nacional de Inversões Estrangeiras (CNIE)

quanto à permissão para estabelecimento e quanto à proporção do capital sujeito à propriedade estrangeira. Na prática a grande maioria dos setores tinha como regra uma participação máxima do capital estrangeiro de até 49% nas novas inversões e absolutamente todos os requisitos de estabelecimento no país passavam pela CNIE (DUSSEL-PETERS, 2000a e DUSSEL-PETERS, 2000b).

Já em 1984, no entanto, em meio ao aprofundamento da brecha externa, abre-se um precedente bastante eloqüente da mudança de posicionamento quanto ao capital estrangeiro. A CNIE passou a permitir a participação de 100% do capital social do IDE direcionado aos setores altamente exportadores, à substituição de importações e a setores de importância tecnológica para o país.

Foi esta permissão que tornou possível a instalação pioneira da IBM em Jalisco⁴⁰ em 1985, com 100% de capital estrangeiro e requerimentos de exportação três vezes maior que as importações da empresa (DUSSEL-PETERS, 2000b e ROCHA, 2004). Este novo regime colocou-se como alternativa à política industrial e de IDE do setor de computadores que vigia até 1985. O regime anterior tinha requerimento de exportações apenas igual às importações da empresa e controle estrangeiro de no máximo 49% do capital social (ROS, 1991:197).

Não obstante casos isolados, como o acima, o marco formal liberal por excelência foi dado pela regulamentação, em 1989, da lei de 1973. Neste momento as medidas mais importantes foram: liberação do IDE para as solicitações de estabelecimento não respondidas em menos de 45 dias; estabelecimento permitido, em qualquer proporção do capital social, nos setores não restringidos em lei e permissão de participação estrangeira em

⁴⁰ Jalisco é uma cidade que se encontra na região metropolitana de Guadalajara e concentra a maior parte da produção de computadores e periféricos do país. As principais multinacionais instaladas em Jalisco são a IBM e a HP que receberam a maior fatia do IDE direcionado ao setor durante os 90. A produção de laptops, no caso da IBM, e impressoras, no caso da HP abasteciam, em 2000, 55% e mais de 50% do mercado mundial, respectivamente (DUSSEL-PETERS, 2000b).

qualquer proporção do capital em ações de sociedades mexicanas desde que sem direito a voto no âmbito diretivo da empresa. Este último recurso foi chamado de IDE neutro (ASPE ARMELLA, 1993:169), com o qual se driblou a restrição de reserva aos investidores nacionais (DUSSEL-PETERS, 2000b).

Em 1989, no entanto, ainda persistiam 142 setores, de um total de 704, com alguma restrição ao capital estrangeiro (reservada ao setor público, nacional ou com propriedade até 49%). Dentre eles figuravam aqueles setores mais importantes sujeitos à privatização: telefonia e bancário. O próximo passo liberalizante seria consumado na lei de 1993, já em preparação ao NAFTA, que diminuiu para 89 o número de setores restritos e tornou livre o estabelecimento do IDE quanto à localização no território nacional⁴¹.

A partir de 1993, o NAFTA e as leis de 1996 e 1998 com respeito a desregulamentações setoriais, serão complementares à liberalização unilateral e profunda ocorrida entre 1989 e 1993. Após o NAFTA, as novas leis nacionais promoveram coerência com aquele marco, no sentido do tratamento indiscriminado entre capital nacional e estrangeiro⁴² e na direção do fim de requerimentos de performance exportadora em nível setorial⁴³ (DUSSEL-PETERS 2000b).

É importante que se tenha em conta que, apesar da desregulamentação ter sido um fator de desobstrução ao movimento do capital estrangeiro, não foi esta a motivação da internacionalização naquele momento⁴⁴. Ou seja, os fatores de

⁴¹ Na lei de 1989 persistia uma preocupação de desenvolvimento regional, proibindo a localização do IDE nos centros urbanos da Cidade do México, de Guadalajara e Monterrey (ASPE ARMELLA, 1993:167).

⁴² Aqui temos o exemplo do setor financeiro que é progressivamente liberalizado a partir de 1996, como resposta à crise bancária que resultou da crise financeira de 1994.

⁴³ Caso típico da indústria automobilística que teve decrescentes requisitos de desempenho, previstos para terminarem em 2004.

⁴⁴ Nos anos 90, a entrada de IDE aumentou para quase todos os países em desenvolvimento (veja o ANEXO 1).

atração e de extroversão do capital externo vão muito além da liberalização e no caso mexicano são peculiares.

Compõem a lista de determinantes do IDE: a posição geográfica do México; a estrutura legal, administrativa e de transporte montada em suporte à base-exportadora existente desde a maquila; os salários reais comprimidos desde 1982; a estrutura produtiva avançada nos marcos da substituição de importações em setores de alta concentração de capital como o automobilístico; o processo de venda de ativos públicos a preços atrativos e, por fim, a perspectiva de início do NAFTA em 1994 que atraiu investimentos dos países membros e não membros.

Por sua vez, os fatores de extroversão das multinacionais dos países avançados respondem, dentre outros, a determinantes "setor específicos" que foram condensados na classificação da CEPAL (2002:39) de estratégias do IDE nos anos noventa. Além das já clássicas motivações de busca de acesso a matérias-primas e ao mercado interno na manufatura, o que marca a diferença do México em relação aos outros países da América Latina foi a presença maciça do IDE em busca de eficiência para constituir plataformas exportadoras. Assim:

"During the early to mid-1990s, the most forceful expansion of TNCs in the region came in the form of FDI seeking to improve the efficiency of their international systems of integrated production by extending them to certain countries in Latin America. Sometimes this involved TNC's that had already possessed foreign affiliates in the region; however, the aim usually was to restructure the existing operations to convert them into an export platform, as was the case for the automobile industry in Mexico. In other cases, new assets were created in the export processing zones, for example, to establish assembly operations of auto parts, electronics and apparel in Mexico and the Caribbean Basin" (MORTIMORE, 2000:1616).

Tanto no caso da produção de automóveis, quanto no caso dos setores maquiladores de autopeças, eletro-eletrônica e confecção, a determinação mais relevante para a busca, por parte de empresas estadunidenses, de eficiência no México foi a

concorrência dos produtos importados asiáticos e do IDE japonês, no mercado norte-americano (MORTIMORE, 2000:1617-1619). Os asiáticos acirraram, nos anos oitenta, a disputa pelo mercado norte-americano mostrando-se superiores na administração eficiente de custos e estoques. A reação dos investidores americanos e europeus foi no sentido de diminuir os custos com mão-de-obra e incorporar as técnicas administrativas das empresas japonesas, através de investimentos em ativos e plantas de última geração tanto nos países asiáticos quanto no México.

Foi assim que as maiores montadoras americanas de automóveis, Chrysler, Ford e General Motors (as "big three") e a alemã Volkswagen reestruturaram suas plantas no México através de investimentos vultosos desde meados dos oitenta e fizeram baixar a participação japonesa nas importações dos EUA de automóveis de 41,5% em 1985 para 38,9% em 1990 e 31,7% em 1994. A participação do México nesta pauta sobe de 0,6% em 1985 para 3,6% em 1990 e 7,6% em 1994⁴⁵.

Individualmente, o setor de automóveis foi o maior responsável pelo fluxo de IDE ao México de 1989 a 1993, representando 12,4% do total (DUSSEL-PETERS, 2000b:26). No caso de confecções, por exemplo, a participação nas importações americanas dos NICs asiáticos cai de 66,4% em 1985, para 47,4% em 1995, basicamente por conta de um aumento das importações vindas da bacia caribenha (3,4% em 1985 e 12,5% em 1995) e do México (1,6% em 1985 e 6,7% em 1995).

Outra estratégia de grande importância para a composição do fluxo de IDE para o México, até 1993, foi aquela visando o acesso ao mercado interno de serviços, dado o des-investimento

⁴⁵ Estes números são pequenos comparados à fase seguinte pós-1994 quando a estratégia exportadora se torna a mais relevante para as montadoras. Em 1996, no auge da reação exportadora à crise mexicana o coeficiente de participação nas importações de veículos dos EUA sobe para 11,6% e o japonês cai para 26,1% (MORTIMORE, 2000:1618-1619).

do Estado mexicano nesta área (tabela 3)⁴⁶. Essa estratégia, relevante nos setores de telecomunicações, transporte aéreo e bancos comerciais, perderá importância após 1993, voltando a ter relevância somente em 2000 e 2001 por conta de maciças fusões e aquisições no setor financeiro. De qualquer forma, dada sua relevância, a compra de ativos já existentes no setor de serviços minorou os efeitos multiplicadores do IDE sobre a demanda agregada.

TABELA 3 - DISTRIBUIÇÃO DO IDE POR SETOR DE ATIVIDADE 1988-1993.
(US\$ milhões)

Ano	Total	Serviços	Indústria	Comércio	Outros *	Participação	
						Serviços	Indústria
1988	2.880	1.877	1.020	247	-264	65%	35%
1989	3.176	1.102	982	386	705	35%	31%
1990	2.633	2.203	1.193	171	-934	84%	45%
1991	4.761	2.138	964	388	1.272	45%	20%
1992	4.393	1.700	1.101	751	841	39%	25%
1993	4.389	1.731	2.321	760	-422	39%	53%
Total 88-93	22.232	10.751	7.580	2.703	1.197	48%	34%

Fonte: Secretaria de Economia. Direção Geral de Investimento Extranjero, INEGI, BIE.

* Setor agropecuário, extrativo e diferença entre análise da Secretaria de Economia e IDE constante no balanço de pagamentos.

A origem do IDE total corrobora a análise do desafio asiático às multinacionais americanas na atividade industrial, mas também indica a participação dos EUA nos investimentos das atividades de serviços de transporte e financeiros. Assim, 58% do IDE foi proveniente dos EUA na média de 1988 a 1993 e o resto principalmente advindo da Europa (tabela 4). Esta tendência continuará até os dias de hoje.

⁴⁶ A contabilidade do IDE no México sofre uma mudança de conceito em 1994, com o que a comparação quantitativa entre a fase anterior e posterior a esta data é inócua. A contabilidade anterior a 1994 apenas demonstra o valor de IDE notificado e autorizado pela CNIE, sem que isso tenha correspondência ao IDE materializado. Já na contabilidade posterior a 1994 figura o IDE materializado, as transferências de ações de nacionais para estrangeiros, importações de bens de capital feitas pela maquila, re-investimento de lucros e conta entre empresas. Mesmo assim, as estatísticas de IDE contém um atraso porque dependem da notificação dos investimentos efetuados por parte das empresas. Nesse sentido as informações aqui compiladas podem diferir daquelas figuradas em textos especializados já que muitos corrigem aquela falha com estimativas próprias.

TABELA 4 - DISTRIBUIÇÃO DO IDE POR PAÍS DE ORIGEM 1988-1993.

US\$ milhões	Total	EUA	Gran Bretanha	França	Alemanha	Outros *
1988	2.880	1.242	768	152	137	582
1989	3.176	1.814	45	17	85	1.216
1990	2.633	2.308	114	181	288	-258
1991	4.761	2.387	74	501	85	1.716
1992	4.393	1.652	427	69	85	2.160
1993	4.389	3.504	189	77	111	508
Total 88-93	22.232	12.905	1.617	996	791	5.923

Participação (%)	Total	EUA	Gran Bretanha	França	Alemanha	Outros *
1988	100	43	27	5	5	20
1989	100	57	1	1	3	38
1990	100	88	4	7	11	(10)
1991	100	50	2	11	2	36
1992	100	38	10	2	2	49
1993	100	80	4	2	3	12

Fonte: Secretaria de Economia. Dirección Geral de Investimento Extranjero, INEGI.

* Outros países somados à diferença entre a análise da Secretaria de Economia e IDE constante no balanço de pagamentos.

Finalmente, o governo Salinas empreendeu entre outubro de 1988 a meados de 1990 modificações legais que resultaram numa liberalização financeira no âmbito interno e externo. Em âmbito interno, eliminaram-se gradualmente os requisitos de reservas bancárias mínimas e de direcionamento do crédito bancário a setores prioritários. Em âmbito externo, em novembro de 1989 abriu-se a Bolsa Mexicana de Valores (BMV) ao investimento estrangeiro. De dezembro de 1989 em diante, o Congresso mexicano aprovou legislação específica de instituições de crédito e financeiras, retirando o caráter de concessão pública destes serviços, liberando a participação no capital ao investimento estrangeiro de até 30% e 49%, respectivamente, e determinando a liberdade na formação de taxas de juros (ASPE ARMELLA, 1993 e ISLAS, 2004)⁴⁷.

⁴⁷ Podemos ainda incluir aqui a autonomia do Banco Central do México, em vigor desde 1993, como uma liberalização no sentido de desvinculação dos objetivos daquele banco dos interesses do governo central mexicano. O objetivo máximo

As reformas descritas acima possibilitaram a entrada de investimentos externos para a compra de títulos públicos e ativos em bolsa, além de um progressivo lançamento de títulos no exterior. Assim, já em 1990 observou-se uma entrada de investimento em carteira no montante de US\$3,4 bilhões, subindo para US\$12,8 bilhões em 1991, US\$ 18,0 bilhões em 1992 e atingindo o pico de US\$28,8 bilhões em 1993. Comparativamente, representaram 1,3 , 2,7 , 4,1 e 6,6 vezes o volume de IDE nestes mesmos anos (tabela 5).

* * *

Em suma, neste capítulo descrevemos em linhas gerais, as profundas mudanças ocorridas na direção do desenvolvimento mexicano da crise da dívida à 1994. O enfrentamento daquela crise ocorreu ao mesmo tempo em que se esboçou uma progressiva liberalização dos mercados de capitais, de serviços e de *tradeables*. Além disso, mesmo antes da renegociação da dívida externa e da retomada dos fluxos de capital, mas munido de um colchão de reservas, o país lançou um ambicioso plano de estabilização calcado no câmbio valorizado e no arrocho salarial.

Afortunadamente, pelo menos no que concerne à sustentabilidade do plano de estabilização monetária, a tão esperada entrada de capitais, a partir de 1991, possibilitou o aprofundamento da re-estruturação produtiva com vistas ao mercado estadunidense, ao mesmo tempo em que financiou uma modernização do padrão de consumo.

TABELA 5 - BALANÇO DE PAGAMENTOS DO MÉXICO 1987-1995.

(US\$ milhões)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Conta Corrente	4.239	(2.376)	(5.821)	(7.451)	(14.647)	(24.438)	(23.399)	(29.662)	(1.577)
Exportações fob	27.600	30.691	35.171	40.711	42.688	46.196	51.886	60.882	79.542
Importações fob	18.812	28.082	34.766	41.593	49.967	62.129	65.367	79.346	72.453
Balança Comercial	8.787	2.610	405	(882)	(7.279)	(15.934)	(13.481)	(18.464)	7.088
Serviços Fatores	334	4	(468)	(1.921)	(1.751)	(2.296)	(2.130)	(1.968)	665
Serviços Não-Fatores	(6.801)	(7.246)	(8.302)	(8.626)	(8.608)	(9.595)	(11.429)	(13.012)	(13.290)
Transferências	1.919	2.257	2.544	3.978	2.991	3.386	3.640	3.782	3.960
Conta Capital	(1.242)	(444)	2.075	8.115	24.786	26.486	32.341	14.976	15.332
Empréstimos e Depósitos	1.925	(2.570)	(382)	10.772	8.271	(1.500)	2.736	1.126	22.878
Investimento Estrangeiro	1.631	3.880	3.627	6.042	17.515	22.434	33.208	19.520	(188)
IDE	2.635	2.880	3.176	2.633	4.761	4.393	4.389	10.973	9.526
Investimento em Carteira	(1.004)	1.000	451	3.408	12.753	18.041	28.819	8.547	(9.715)
- Mercado Acionário	-	-	493	1.994	6.332	4.783	10.717	4.084	519
- Mercado de Dinheiro	-	-	-	-	3.406	8.147	7.406	(2.225)	(13.860)
- Emissões no Exterior	(1.004)	1.000	(42)	1.414	3.015	5.111	10.697	6.689	3.626
Outros Ativos	(4.798)	(1.754)	(1.170)	(8.700)	(1.000)	5.552	(3.603)	(5.670)	(7.358)
Erros e Omissões	3.103	(3.914)	4.142	2.703	(2.445)	(1.028)	(3.001)	(3.705)	(4.164)
Variação Neta de Reservas	6.924	(7.127)	272	3.548	7.378	1.008	5.983	(18.389)	9.593
Ajustes de Valoração	(824)	394	124	(181)	316	12	(43)	(2)	(2)

Fonte: Banco Central do México.

2. Evolução e limites da reorientação da economia num contexto de âncora cambial.

O resultado mais alarmante da política econômica executada desde a eleição do presidente Salinas foi a persistência e aprofundamento do déficit em conta corrente (tabela 5). Apesar de o déficit ter sido mais do que compensado pela entrada de capitais, a sustentabilidade da estratégia de estabilização monetária com âncora cambial foi sendo progressivamente questionada. Claramente o grande responsável pelo crescente déficit em conta corrente foi a queda no superávit da balança comercial em 1988 até sua reversão em 1990. Isto porque, mesmo com um crescimento razoável das exportações, em média de 12% ao ano entre 1988 e 1994, as importações cresceram 23% ao ano.

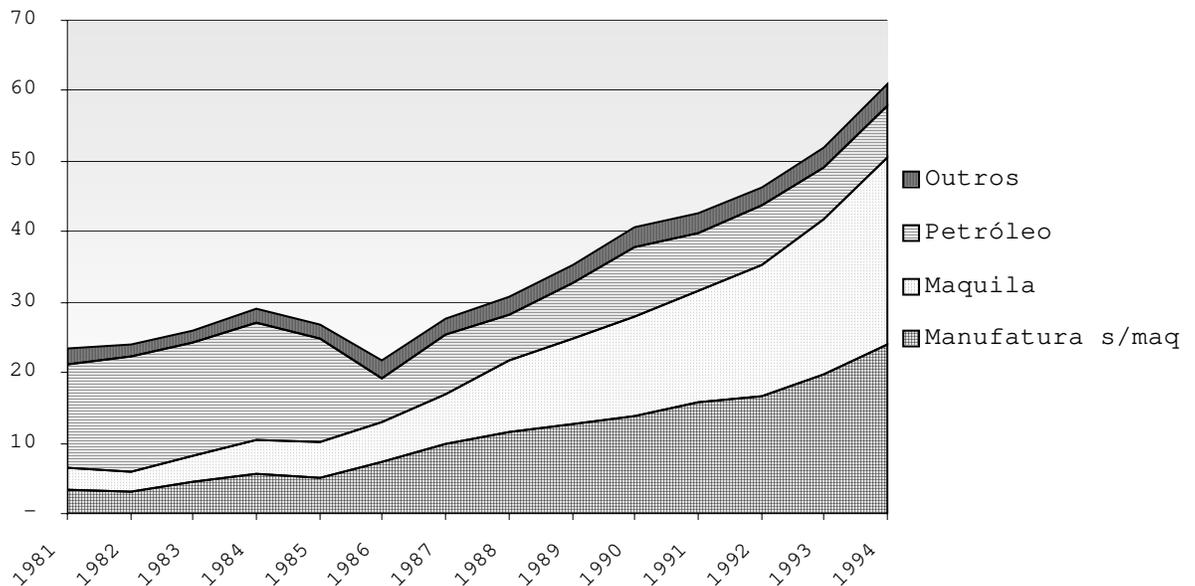
Não obstante a queda no superávit comercial, as exportações mexicanas mostraram-se dinâmicas em nível mundial e setorial. Se em 1980 o México ocupava o ranking de 28º maior exportador mundial, em 1994 havia conquistado o 18º lugar (GONZÁLEZ, 1996:179)⁴⁸. Além disso, os maiores responsáveis pelo crescimento das exportações foram os bens manufaturados e da indústria maquiladora, em detrimento das exportações petrolíferas que, ao longo da década dos oitenta, definitivamente perderam espaço para as primeiras (gráfico 1).

De fato, um dos traços marcantes do ajuste mexicano à crise da dívida e, principalmente, à queda dos preços do petróleo em 1986 foi o elevado crescimento das exportações manufatureiras

⁴⁸ Outras evidências como as de MÁTTAR (1996) descrevem a competitividade revelada das exportações mexicanas por meio da base de dados CAN (análise de competitividade das nações) da CEPAL. Com esta base foi possível identificar que o México aumentou a sua participação naqueles mercados de importações da OCDE que cresceram mais que a média, de 1986 (1,44%) a 1994 (2,1%). Jorge Máttar conclui que, até 1995, o crescimento vigoroso das exportações mexicanas em mercados dinâmicos, no entanto, teria sido apenas um *export-growth* e menos um *export-led-growth*.

(incluindo a maquila), em especial dos bens de alta e média intensidade tecnológicas⁴⁹. Destacaram-se nesta escalada as exportações de automóveis, bens da indústria eletro-eletrônica, autopeças e confecção (DUSSEL-PETERS, 2000a:101 e PALMA, 2003).

GRÁFICO 1 - EXPORTAÇÕES MEXICANAS 1981-1995.
(US\$ bilhões)



Fonte: Banco Central do México.

Numa perspectiva cronologicamente mais ampla, portanto, as exportações mexicanas aumentaram mais nos setores nos quais o México havia feito um esforço deliberado de desenvolvimento durante o período de substituição de importações (como automóveis e equipamentos elétricos) e na indústria maquiladora

⁴⁹ MÁTTAR, MORENO-BRID & PERES (2002:32-33) exibem um índice de especialização tecnológica expresso pela razão entre a fatia de mercado das exportações mexicanas em mercados de alta e média tecnologia e a fatia de mercado das exportações mexicanas de baixa tecnologia, ambas na OCDE. Este índice não só se tornou maior do que a unidade a partir de 1988, como aumentou persistentemente até 1994, sendo maior do que o índice médio dos tigres asiáticos neste ano (1,63 e 1,51 respectivamente). Assim *"in this regard, at the beginning of the 1970's Mexico exported shrimp, coffee, cotton, and tomatoes; it became a petroleum exporter at the end of the 1970's; and by the beginning of the 1990's Mexico was exporting automobiles, computers, and electronic equipment, although in many cases national content was rather low"* (grifos nossos).

onde a grande vantagem competitiva do país advinha dos baixos salários e da proximidade com os EUA. Nesse sentido, é possível identificar elementos de continuidade entre o período de substituição de importações e o posterior, não só no sentido de aproveitar o desenvolvimento tecnológico já acumulado (ROS & MORENO-BRID, 2004), mas também de perpetuar a exploração das clássicas vantagens de baixos salários e proximidade aos EUA (PALMA, 2003:77-78)⁵⁰.

O presente capítulo busca, mais do que apontar sucessos pontuais da nova estratégia modernizadora mexicana, evidenciar suas deficiências relacionadas ao crescimento baixo da economia e ao desequilíbrio intertemporal do balanço de pagamentos, o quê desembocaria na grave crise de dezembro de 1994. Para tanto, procuramos subdividir a discussão em duas partes complementares: na primeira delas analisamos os impactos das reformas liberais e da estabilização com âncora cambial sobre a estrutura produtiva; os limites impostos pelo padrão de financiamento da estratégia são detalhados na segunda parte.

2.1 Determinantes estruturais do esgotamento da nova estratégia de crescimento.

Mesmo diante dos resultados animadores quanto à evolução das exportações mexicanas era preciso provar, por parte das autoridades econômicas, que a expansão mais que proporcional das importações era passageira, garantindo assim, a sustentabilidade

⁵⁰ Esta discussão torna-se importante no debate em relação aos resultados esperados do modelo liberal em termos de re-alocação setorial das atividades produtivas e exportadoras. A literatura crítica mexicana abunda em cálculos de mudança estrutural na composição setorial do PIB no sentido de atacar o pressuposto de que uma liberalização da economia tenderia a provocar uma re-alocação de recursos em direção a setores mais intensivos em trabalho e recursos naturais, o ocorrido foi justamente o contrário, se considerados apenas os setores. Isto porque os produtos da indústria eletro-eletrônica e automobilística são classificados como de alta e média tecnologia.

intertemporal da liberalização com âncora cambial. Para tanto, o discurso oficial⁵¹ anunciava que o financiamento externo estava sendo empregado em atividades exportadoras ou substitutivas de importações. Nesse sentido, um aumento do investimento estaria garantindo uma expansão futura das exportações e uma diminuição proporcional das importações sem que para tanto fosse necessário comprometer o crescimento econômico.

Em defesa à posição supracitada, os indicadores mais utilizados foram: o aumento do fluxo de IDE de caráter explicitamente exportador desde 1987, o que vincula diretamente o financiamento externo a um aumento da capacidade produtiva e das exportações; o aumento da taxa de investimento sobre o PIB de 1988 a 1992 e a composição da pauta importadora, altamente concentrada em bens intermediários para posterior exportação e bens de capital para a modernização do parque produtivo⁵². A posição oficial era:

"For instance, in the late 1970's, a sizable current account deficit was a cause for concern. Usually it was the result of an overheated economy, pushed by government spending and financed by increasing external borrowing. Nowadays a current account deficit of the same size, relative to GDP, means a strong expansion of private investment financed by capital repatriation or direct flows from foreign investment into the country. In other words, in the old mechanism of transmission the sequence of events went from declining productivity and rents to the overprotected private sector, to the need to use government spending to keep the economy moving, to external overborrowing, to inflation, debt overhang, and recession. In contrast, in the new mechanism of transmission the sequence goes from better business opportunities derived from both changes in expectations and improved "objective" economic

⁵¹ ASPE ARMELLA (1993), OCDE (1992), GONZÁLEZ (1996), ZABLUDOVSKY (1990) e outros.

⁵² Nas palavras de ASPE ARMELLA (1993:45-46): *"the figures confirm the notion that the deterioration of the trade balance is linked to a much healthier recovery. The bulk of imports fall in the capital and intermediate goods categories of the private sector, which will eventually become exports or imports substitutes. It is also worth mentioning that many of these imports are the counterpart of an unprecedented increase in foreign investment arising from the increase in confidence in the country and the possibility of having a North American free trade area. In many cases these imports have the additional advantage of representing a much needed technological transfer"*.

conditions to higher private investment, simultaneously financed by capital repatriation and direct flows and complemented by additional domestic savings, to an improvement in the standard of living of the population supported by growing productivity and the corresponding appreciation of the real exchange rate, without a loss of competitiveness—all in an environment of lower inflation and exchange rate stability” (ASPE ARMELLA, 1993:225).

A visão oficial também não deixou de pontuar que a euforia inicial do consumo em 1988 e 1989 teve um impacto significativo sobre a pauta de bens de consumo importados, explicado pelo aumento da renda real da maioria da população em consequência da estabilização, além do represamento de demanda imposto pelo ajuste dos oitenta (ASPE ARMELLA, 1993:47-48). Ainda assim, esperava-se que estes efeitos enfraquecessem ao longo do tempo.

De fato, em termos de volume, as importações de bens de consumo cresceram 90,9% em 1988, 74,4% em 1989, 37,8% em 1990 e 29% em 1991 (OCDE, 1992:69). Em termos de valores, as importações de bens de consumo cresceram 150,3% em 1988, 82,1% em 1989, 45,7% em 1990 e 14,4% em 1991. Evidenciou-se, portanto, uma queda no crescimento das importações de bens de consumo.

A taxa média de crescimento das importações de bens de consumo depois do momento de euforia inicial foi de 22% ao ano entre 1990 e 1994. A mesma taxa para os bens intermediários foi de 16% ao ano e para os bens de capital de 23% ao ano. Nesse sentido, o crescimento das importações de bens de consumo não parece ter sido extraordinário após um momento inicial de ajuste (tabela 6). Além disso, tomando-se conjuntamente os efeitos da taxa de crescimento e da base sobre a qual ele ocorre, a contribuição mais contundente ao crescimento das importações é devida aos bens intermediários (tabela 6, seção “responsabilidade pela variação total”).

TABELA 6 - COMÉRCIO EXTERIOR MEXICANO DETALHADO 1988-1995.

US\$ bilhões	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Exportações fob	30,69	35,17	40,71	42,69	46,20	51,89	60,88	79,54
Manufatureiras S/Maquila	11,50	12,61	13,96	15,77	16,74	19,83	24,13	35,45
Maquila	10,15	12,33	13,87	15,83	18,68	21,85	26,27	31,10
Petroleira	6,71	7,88	10,10	8,17	8,31	7,42	7,45	8,42
Agropecuária	1,67	1,75	2,16	2,37	2,11	2,50	2,68	4,02
Extrativa	0,66	0,60	0,62	0,55	0,36	0,28	0,36	0,54
Importações fob	28,08	34,77	41,59	49,97	62,13	65,37	79,35	72,45
Bens de Consumo	1,92	3,50	5,10	5,83	7,74	7,84	9,51	5,33
Bens Intermediários	22,13	26,50	29,71	35,54	42,83	46,47	56,51	58,42
Intermediário S/Maquila	14,33	17,17	19,38	23,76	28,89	30,03	36,05	32,24
Intermediário da Maquila	7,81	9,33	10,32	11,78	13,94	16,44	20,47	26,18
Bens de Capital S/Maquila	4,03	4,77	6,79	8,59	11,56	11,06	13,32	8,70
Varição Anual %	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Exportações fob	11,2	14,6	15,8	4,9	8,2	12,3	17,3	30,6
Manufatureiras S/Maquila	18,0	9,6	10,7	13,0	6,2	18,5	21,7	46,9
Maquila	42,8	21,5	12,5	14,1	18,0	17,0	20,2	18,4
Petroleira	(22,2)	17,4	28,3	(19,2)	1,7	(10,7)	0,4	13,1
Agropecuária	8,2	5,0	23,3	9,7	(11,0)	18,6	7,0	49,9
Extrativa	14,6	(8,4)	2,0	(11,4)	(34,9)	(21,9)	28,2	52,8
Importações fob	49,3	23,8	19,6	20,1	24,3	5,2	21,4	(8,7)
Bens de Consumo	150,3	82,1	45,7	14,4	32,7	1,3	21,3	(43,9)
Bens Intermediários	43,6	19,7	12,1	19,7	20,5	8,5	21,6	3,4
Intermediário S/Maquila	44,6	19,9	12,9	22,6	21,6	3,9	20,1	(10,6)
Intermediário da Maquila	41,8	19,5	10,6	14,2	18,3	18,0	24,5	27,9
Bens de Capital S/Maquila	53,1	18,4	42,4	26,5	34,6	(4,3)	20,5	(34,7)
Composição da Pauta %	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Exportações fob	100	100	100	100	100	100	100	100
Manufatureiras S/Maquila	37	36	34	37	36	38	40	45
Maquila	33	35	34	37	40	42	43	39
Petroleira	22	22	25	19	18	14	12	11
Agropecuária	5	5	5	6	5	5	4	5
Extrativa	2	2	2	1	1	1	1	1
Importações fob	100	100	100	100	100	100	100	100
Bens de Consumo	7	10	12	12	12	12	12	7
Bens Intermediários	79	76	71	71	69	71	71	81
Intermediário S/Maquila	51	49	47	48	47	46	45	45
Intermediário da Maquila	28	27	25	24	22	25	26	36
Bens de Capital S/Maquila	14	14	16	17	19	17	17	12
Responsabilidade Pela Variação Total %	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Exportações fob	100	100	100	100	100	100	100	100
Manufatureira S/Maquila	57	25	24	92	28	54	48	61
Maquila	98	49	28	99	81	56	49	26
Petroleira	(62)	26	40	(98)	4	(16)	0	5
Agropecuária	4	2	7	11	(7)	7	2	7
Extrativa	3	(1)	0	(4)	(5)	(1)	1	1
Importações fob	100	100	100	100	100	100	100	100
Bens de Consumo	12	24	23	9	16	3	12	61
Bens Intermediários	72	65	47	70	60	112	72	(28)
Intermediário S/Maquila	48	43	32	52	42	35	43	55
Intermediário da Maquila	25	23	15	17	18	77	29	(83)
Bens de Capital S/Maquila	15	11	30	21	24	(15)	16	67

Fonte: Cálculos próprios a partir dos dados do Banco Central do México.

A posição crítica em relação aos limites de médio-longo prazo da nova estratégia de crescimento econômico pode subdividir-se em duas, mas veremos que são complementares. A primeira defende que o crescimento do investimento produtivo não foi o bastante para imprimir uma dinâmica de substituição de importações. A valorização cambial, a liberalização comercial e a diminuição do efeito de complementação do investimento público ao investimento privado inibiram (não completamente) os lucros e, portanto o investimento em *tradeables*, mesmo com uma taxa de juros real declinante após 1989 (ROS & MORENO-BRID, 2004:51-53 e ROS, 1997:98). Nesse sentido, o aumento da oferta de crédito e financiamento provocado pela esterilização apenas parcial dos fluxos de investimento externo não foi canalizado de maneira incontestável ao investimento (PALMA, 2002 e PALMA, 1994)⁵³.

Note-se que também no setor de bens de capital, o investimento ocorrido teria sido insuficiente para promover uma progressiva substituição de importações. Os mesmos fatores inibidores acima, principalmente a valorização cambial e o padrão de investimento calcado no IDE, provocaram, como se observa na tabela 7, um progressivo deslocamento do atendimento à demanda interna de máquinas e equipamentos nacionais para os produtores estrangeiros. Ou seja, o argumento dos expoentes do governo mexicano de que o aumento das importações estava também concentrado em bens de capital não é muito confortante em si, no sentido de que ele revela uma situação de baixa competitividade do setor de bens de capital nacional, fazendo com que a demanda por investimento vazasse para fora (PERES & REINHARDT, 2000:1559). Nesse sentido:

"A economia emergiu profundamente enfraquecida do processo de ajuste da década de 80. Em vez de reverter esse processo, as

⁵³ Gabriel Palma (1994) caracterizou a sociedade mexicana como tendo uma elasticidade renda do consumo alta e uma tendência ao financiamento ponzi. Ainda em outro texto, PALMA (2002) chama atenção para uma rota de endividamento externo usado para consumo e especulação em bolsa que redundaria em crise financeira.

políticas cambial e fiscal do governo, após 1991, aumentaram ainda mais essa fraqueza ao modificar a estrutura de preços relativos em favor da importação e do consumo, e contra a produção e o investimento. Provocou-se, assim, uma alocação de recursos na direção oposta à necessária para garantir um processo de crescimento sustentado” (ROS, 1997:98).

Assim, conformou-se uma linha de argumentação crítica que apontou para a insuficiência do investimento, como o maior limitante ao crescimento sustentado sob a nova estratégia. Em geral, são duas as alegações que justificam tal insuficiência. Por um lado houve limites graves ao investimento, majoritariamente, pela valorização cambial e continuidade da estagnação do mercado interno. Por outro lado, o consumo teria, em alguma medida, concorrido com o investimento, seja por fontes de financiamento, seja por divisas para importar, seja, no caso de Nora Lustig e Jaime Ros (2000), por consumir a poupança disponível.

TABELA 7 - COMPOSIÇÃO DA FORMAÇÃO BRUTA DE CAPITAL FIXO 1988-1994.

Ano	Crescimento da FBCF	Máquinas e Equipamentos	Máquinas e Equipamentos		Construção
			Nacional	Importado	
1988	-	39,4%	64,2%	35,8%	60,6%
1989	5,8%	41,4%	64,1%	35,9%	58,6%
1990	13,1%	43,9%	58,9%	41,1%	56,1%
1991	11,0%	47,1%	57,0%	43,0%	52,9%
1992	10,8%	49,3%	51,1%	48,9%	50,7%
1993	-2,5%	46,3%	50,0%	50,0%	53,7%
1994	8,4%	46,8%	44,8%	55,2%	53,2%

Fonte: INEGI, Sistema de Contas Nacionais do México.

Uma segunda linha crítica à estratégia econômica adotada pelo México questiona a qualidade da orientação exportadora assumida⁵⁴. Nesta perspectiva, frisa-se que o alto crescimento

⁵⁴ Como expusemos no item 1.2, a política comercial sob o Pronamice (1990-1994), privilegiou o incentivo às exportações como *drive* do crescimento industrial.

do investimento localizado no setor exportador trouxe consigo um aumento das importações de bens intermediários, o que não aponta para folga substantiva na conta comercial. Parece óbvio, mas é necessário frisar que no caso mexicano o aumento das exportações se efetuou por meio de incentivos e isenções tributárias às importações. Ou seja:

"el punto de partida de la racionalidad - los incentivos generados por el sector público para su (das importações temporárias para exportação) atracción desde el primer decreto de la maquila en 1965 y posteriores cambios y programas - es el de no pagar impuesto sobre el valor agregado (IVA), no pagar en términos reales impuesto sobre la renta (ISR), no pagar arancel de importación y de realizar importaciones en un período relativamente breve con el objeto de atenerse al régimen de importaciones temporales. El aspecto anterior es fundamental, ya que define sin ambigüedad los procesos relativamente primitivos... de las exportaciones mexicanas, además de explicar la debilidad de los ingresos tributarios de México, considerando a las exportaciones como motor de crecimiento de la economía mexicana desde 1988" (DUSSEL-PETERS, 2004b:15).

Complementarmente, os baixos salários pagos aos mexicanos foram atrativos às multinacionais e grandes grupos nacionais para a instalação das partes dos processos dos sistemas internacionais de produção de montagem e sub-montagem⁵⁵.

Num esforço de balanço das posições aqui retratadas, a constatação de que a maioria da pauta de importação ainda pertencia aos bens intermediários e de capital, não impediu que alguns autores críticos como Jaime Ros, Enrique Dussel-Peters e Gabriel Palma expressassem uma contraposição clara em relação à posição oficial neste ponto. O argumento dos críticos foi no sentido de relevar o papel do consumo como *principal componente da demanda agregada* em oposição ao investimento, no ciclo de crescimento do Pacto. Isso, contudo, precisa ser qualificado: apesar de constituir o maior componente da demanda agregada, os

⁵⁵ Como no caso típico da maquila, cerca de 75% do valor da produção se referia a insumos importados de 1990 a 1993 (PALMA, 2003:21).

bens de consumo final apresentaram pouca dinâmica se comparada àquela da formação bruta de capital fixo (tabela 8).

Além disso, numa perspectiva keynesiana, não haveria qualquer problema intrínseco ao crescimento do consumo final, caso ele se constituísse num gasto autônomo, ou seja, independente da renda prévia da sociedade. Ao que nos parece, de fato o crescimento do consumo neste período esteve relacionado ao aumento do crédito interno e, seguindo HASBACH (1997), com um multiplicador bancário crescente. Nesse sentido, existem evidências de que grande parte do aumento do consumo final tenha sido autônomo, e que, portanto, poderia ter constituído um estímulo à lucratividade e ao investimento, e não o contrário.

Em nossa visão, portanto, a contribuição da posição crítica se situa antes na explicação dos limites ao investimento, do que propriamente na existência de um suposto conflito entre este último e o consumo⁵⁶.

TABELA 8 - CRESCIMENTO DOS BENS E SERVIÇOS A PREÇOS DE 1993.

Crescimento	1989	1990	1991	Média ¹	1992	1993	1994	Média ²
Total do PIB	4,2%	5,1%	4,2%	4,5%	3,6%	2,0%	4,4%	3,3%
Consumo Intermediário	6,4%	6,7%	5,8%	6,3%	5,0%	2,2%	6,9%	4,7%
Consumo Final Efetivo	6,6%	6,0%	4,8%	5,8%	4,3%	1,6%	4,4%	3,4%
Formação Bruta de Capital Fixo	5,8%	13,1%	11,0%	9,9%	10,8%	-2,5%	8,4%	5,4%
Exportação de Bens e Serviços	5,7%	5,3%	5,1%	5,3%	5,0%	8,1%	17,8%	10,2%

Fonte: Sistema de Contas Nacionais INEGI.

¹ Média geométrica de 1989 a 1991.

² Média geométrica de 1992 a 1994.

Deste modo, apesar de discordarmos da ênfase da posição crítica em uma suposta oposição investimento-consumo, tendemos a concordar com a interpretação do crescente déficit da balança comercial como um fenômeno cada vez mais estrutural. No

⁵⁶ Compartilhamos esta visão com Julio Lopez Gallardo (1998:75-78). No caso mexicano, não só houve aumento do investimento como proporção do PIB (ainda que insuficiente), mas também houve um crescimento das exportações como proporção do PIB (claramente com insuficiente valor agregado), por isso torna-se complicado defender uma visão de que o modelo econômico até 1994 foi *consumption-led*.

entanto, é preciso qualificar esta idéia para o caso mexicano em específico.

Em geral, um déficit comercial estrutural significa que a estrutura produtiva não dá conta de garantir, simultaneamente, crescimento da absorção interna, isto é, consumo e investimento agregados, e equilíbrio ou superávit comercial. Nessa condição, a busca pelo equilíbrio de comércio impõe a repressão da demanda agregada, no sentido de produzir uma combinação ótima entre deslocamento da produção para o mercado exterior e diminuição absoluta da demanda por importações.

Esta noção geral ganha traços específicos no México pela maior integração do sistema produtivo ao norte americano. Neste caso, a geração de receitas exportadoras manufatureiras esta univocamente relacionada a um aumento proporcional, ainda que menor, de gastos com importações de bens intermediários. Assim, uma maior fatia do mercado externo não significa o alívio na balança comercial que se podia esperar, nem tampouco grandes efeitos multiplicadores sobre a renda nacional. Portanto, na conta comercial, o lado da geração de receitas está **estruturalmente** atrelado ao regime de incentivos e vantagens comparativas que comandam o crescimento das exportações mexicanas.

Do lado das compras externas, o aumento da demanda agregada interna, como se viu, foi crescentemente suprido por importações, revelando uma faceta de não competitividade do setor produtivo direcionado ao mercado interno, seja ele de bens de consumo seja de bens de capital. Este lado da deterioração da balança comercial, no entanto, foi determinado pela abertura rápida com valorização do câmbio, não se podendo auferir se tais mudanças foram estruturais e generalizadas entre os setores, dada a conjuntura de câmbio sobre-valorizado.

Desta feita, mesmo que em nível global, setorial e de produto, as exportações mexicanas tenham aprofundado, a partir

de 1988, uma trajetória de grande sucesso (como exposto no início desta seção), este não se transferiu aos mexicanos. Ou seja, as exportações não foram capazes de promover estabilidade sustentada das contas externas, não multiplicaram sobremaneira a renda nacional, em razão do alto conteúdo importado, não contribuíram para distribuir melhor a renda, pois se assentam em baixos salários (PALMA, 2003:70-71), e, por fim, não realçaram a capacidade de gasto do governo, na medida em que estão calcadas na isenção fiscal.

Ainda que ricas para avaliar a sustentabilidade e os impactos sobre a renda nacional, no médio-longo prazo, as contribuições críticas acima compiladas não privilegiam uma questão crucial para o entendimento dos limites de curto-prazo da liberalização com âncora cambial, assim como eles se expressaram historicamente na crise de 1994. Referimo-nos à possibilidade de exacerbação da circulação financeira em contraposição à circulação produtiva trazida pela liberalização financeira.

O novo arranjo macroeconômico determinou que, não só os ativos produtivos do setor de *tradeables*, direcionados ao mercado interno, fossem relativamente pouco atraentes, como também, que os ativos financeiros o fossem consideravelmente. Nesse sentido, a vulnerabilidade externa mexicana esteve calcada, para além do acúmulo de um vultoso déficit em transações correntes, no padrão de financiamento externo volátil do déficit. Analisaremos suas consequências a seguir.

2.2 A crise mexicana de 1994.

A entrada maciça de capitais estrangeiros no México a partir de 1991 (tabela 5), além de determinar uma valorização cambial nociva à balança comercial, teve um impacto importante sobre a alocação da riqueza. Estes capitais privilegiaram ativos de curto prazo, com mercados secundários desenvolvidos e de alto rendimento, o que aprisionou grande parte daquela riqueza na esfera financeira de valorização. O investimento em bolsa de valores captou em média 28% de todo investimento estrangeiro no país de 1991 a 1994, enquanto o investimento no mercado de dívida pública captou 18% ao ano (tabela 9). Sem dúvida, este foi o maior desafio imposto ao financiamento da economia real. Assim:

"la entrada de capitales estaba dissociada del acontecer en la esfera productiva y de la acumulación. Se sustentaba en expectativas de crecimiento y rentabilidad, sin construir las previamente" (HUERTA, 1995:65).

TABELA 9 - CONTAS SELECIONADAS DO BP MEXICANO 1991-1994.
(US\$ milhões acumulados e participação)

	1991-1994	
Investimento Estrangeiro	92.676	100%
IDE	24.516	26%
Investimento em Carteira	68.161	74%
- Mercado Acionário	25.915	28%
- Mercado de Dinheiro	16.734	18%
- Emissões no Exterior	25.512	28%

Fonte: Banco Central do México.

A valorização dos ativos transacionados em bolsa foi de fato espetacular no México. De 1989 a 1993 o rendimento real acumulado foi da ordem de 595% (tabela 10). Contribuíram para aquecer este mercado, a venda de ações de empresas em processo

de privatização e a expectativa otimista quanto ao fluxo de renda futura proveniente dos negócios ampliados pelo NAFTA e pelo fluxo de IDE. No entanto, para além dos determinantes reais, a valorização girou em torno de si mesma, uma vez que, mais capitalizados, inúmeros agentes no país puderam lançar títulos de dívida e ações no exterior⁵⁷, para posteriormente aplicar os recursos assim alavancados, em bolsa.

TABELA 10 - COTAÇÕES NOMINAIS NA BMV EM 31/12 DE 1989-1995.

Ano	Índice	Variação Nominal	Variação Real*	Variação Real Acumulada
1989	418,93	98%	78%	78%
1990	628,79	50%	20%	114%
1991	1.431,46	128%	109%	348%
1992	1.759,44	23%	11%	397%
1993	2.602,63	48%	40%	595%
1994	2.375,66	-9%	-16%	485%
1995	2.778,47	17%	-35%	280%

Fonte: INEGI.

* Variação nominal anual menos a variação do IPC no ano.

Mesmo frente a uma substantiva queda do juro real⁵⁸ em 1990, muitos agentes operando no país se viram estimulados a aumentar seus empréstimos com o exterior para alavancar recursos relativamente baratos e direcioná-los a aplicações financeiras internas de alta rentabilidade (HUERTA, 1995:54-57 e LOPES-GALLARDO, 1998:88). Dentre outros, o setor bancário nacional recorreu a esta estratégia, aumentando seu endividamento externo, assim como o crédito ao setor privado. O crédito total

⁵⁷ O exemplo mais contundente foi da TELMEX que lançou ações em bolsas de inúmeros países desenvolvidos no valor de cerca de US\$2 bilhões em 1991. Desta feita, a linha de emissões no exterior cresceu, representando em média 27% do total dos investimentos estrangeiros no país de 1991 a 1994.

⁵⁸ A queda da taxa de juros foi possível pela esterilização apenas parcial da entrada de divisas no país e pela grande susceptibilidade dos capitais em denominar sua riqueza em pesos naquele momento (ROS & LUSTIG, 1998:521 e PALMA, 2002).

(incluindo o setor público) sobre o PIB cresceu de 27,3% em 1990 para 29,9%, 34,5%, 37,2% e 49,3% até 1994.

Além dos fatores já citados, o aumento do crédito foi explicado pela urgência em recuperar o investimento feito na compra dos bancos quando da privatização (MANCERA, 2004) e pela liberalização do setor em 1990, abolindo os encaixes mínimos e conferindo pouca transparência às atividades bancárias (HASBACH, 1997:24). Um dos resultados foi o progressivo aumento da carteira vencida do setor bancário comercial como porcentagem do crédito total⁵⁹.

A reversão das expectativas otimistas em relação à evolução macroeconômica do México começou já em 1993 diante da incerteza da aprovação do NAFTA pelo congresso americano. O ressurgimento de certo sentimento protecionista nos EUA, cuja figura emblemática foi o presidenciável Ross Perot, redundou em oposição direta ao NAFTA, com o que sua aprovação foi bastante apertada (243 votos a favor e 200 contra) em 17 de novembro de 1993 (MANCERA, 2004:47). Neste ano, não por acaso, a taxa de investimento sobre o PIB no México caiu em relação aos anos anteriores assim como o crescimento do PIB (tabela 1). Apesar disso, o déficit em transações correntes persistiu em níveis altos.

O episódio que deflagrou a instabilidade financeira ocorreu em 23 de março de 1994 quando o candidato à sucessão de Salinas pelo PRI, Luis Donaldo Colosio, foi assassinado três meses antes da eleição. Em poucos dias o estoque de reservas internacionais do Banco Central passa de US\$26 bilhões para US\$18 bilhões. Neste momento, tomado por uma avaliação de que o choque sobre as expectativas dos investidores era exógeno e passageiro, o então Ministro da Fazenda Pedro Aspe Armella intensificou a emissão de

⁵⁹ A carteira vencida total do setor bancário comercial cresceu progressivamente de 2,3% em 1990 para 8,4% em 1994 (HASBACH, 1997:24). Esse é um dos fatores que redundaria na crise dos bancos comerciais nacionais após 1994.

títulos da dívida do governo indexados ao dólar (tesobonos), elevou a taxa de juros básica nominal de 9,7% para 15,8% de março a abril (taxa média mensal anualizada do Cetes 28 dias) e aumentou o crédito para o setor privado como uma forma de esterilizar a saída de reservas (ROS & LUSTIG, 1998:525).

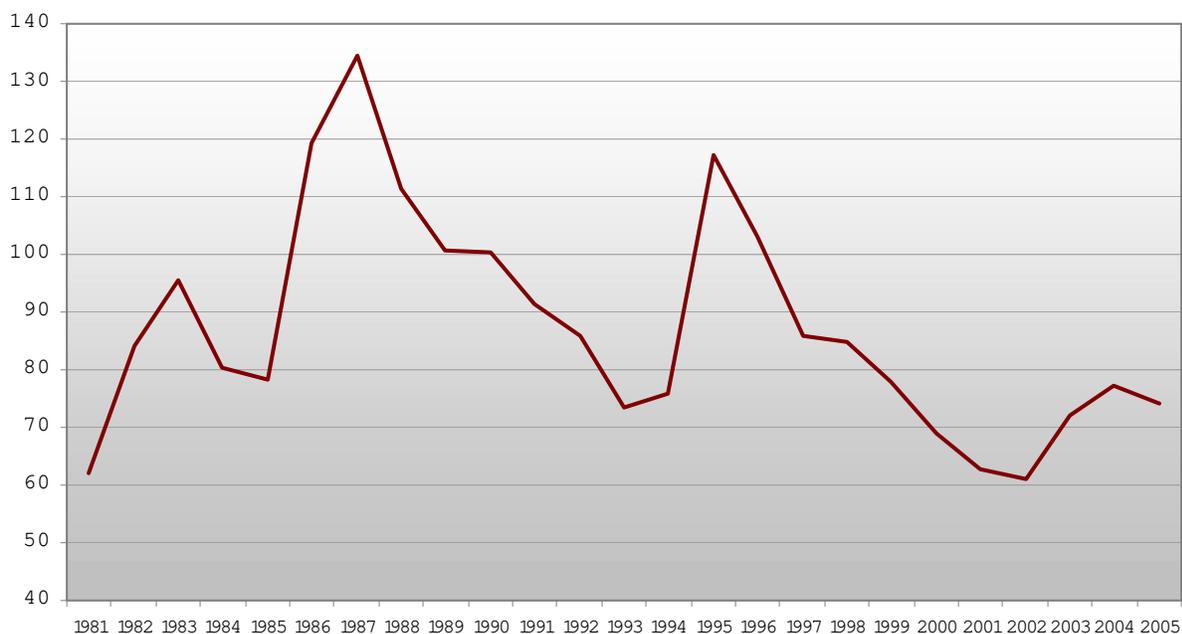
Os efeitos destas medidas foram, em primeiro lugar, a radical mudança no perfil da dívida pública total. Durante 1994 sua composição passa de uma maioria composta por Cetes (títulos denominados em pesos) de curto e médio-prazo para uma maioria composta de Tesobonos de curto prazo e indexado ao dólar. Em segundo lugar, através de intervenções na BMV comprando *securities* privadas e da compra de dívida pública em poder do setor privado, o Banco Central expandiu a base monetária como uma forma de impedir a alta excessiva da taxa de juros (SACHS, TORNELL & VELASCO, 1995:9). Com estas medidas o Banco Central conseguiu temporariamente diminuir o ritmo da sangria de reservas internacionais até novembro de 1994.

No entanto, a continuada perda de reservas, ainda que num ritmo mais lento, um segundo assassinato político em setembro e a crescente convenção, no mercado financeiro, de que a dívida de curto prazo do governo mexicano e dos agentes privados com o exterior não tinha lastro em reservas, precipitariam uma crise cambial sem precedentes na história do país. Huerta (1995:88) calcula que, antes de estourar a crise em dezembro, havia cerca de US\$50 bilhões de capital estrangeiro aplicados na BMV, US\$29 bilhões de Tesobonos e US\$23 bilhões de endividamento externo de curto prazo de agentes privados nacionais no exterior. Este passivo em moeda estrangeira, frente a um estoque de reservas, que a 16 de dezembro era de US\$11 bilhões, demonstra o alto grau de vulnerabilidade externa naquele momento.

Quando o novo ministro da fazenda, Jaime Serra Puche⁶⁰, convocou os participantes dos "pactos" para deliberar uma depreciação sem *pass-through* de 15% do teto da banda cambial em 20 de dezembro de 1994, a bomba relógio estourou, saindo do país mais de US\$5 bilhões de dólares em dois dias. O Banco Central foi obrigado, frente à escassez de reservas, a deixar a taxa cambial flutuar livremente, no que ela passa de 4 pesos por dólar, em 20 de dezembro, a 7,55 pesos a inícios de março, para estabilizar a partir de então.

Prometido a fins de janeiro de 1995, o México contou com um empréstimo total para enfrentar a crise de US\$52 bilhões, dos quais US\$17 bilhões do FMI, US\$20 bilhões do governo dos EUA e o restante do BIS e outros credores. Estas garantias foram sem precedentes na história do governo americano e do FMI (SACHS, TORNELL & VELASCO, 1995:24). Mesmo assim, a desvalorização continuou até março. Este foi o fim da âncora cambial no México.

GRÁFICO 2 - EVOLUÇÃO DO CÂMBIO REAL 1981-2005.



⁶⁰ Já sob a presidência de Ernesto Zedillo (1995-2000).

Fonte: Banco Central do México. Cesta ponderada de câmbio com 111 países deflacionada pelos respectivos IPCs, média mensal, 1990=100.

Um relato bastante elucidativo sobre a recepção da notícia do deslocamento da banda, acordado no dia 20, foi o da prestigiada economista mexicana Nora Lustig. Esta escreveu em maio de 1995, no artigo de título sugestivo "*México y la crisis del peso: lo previsible y la sorpresa*":

"Para quienes invirtieron sus fondos en la bolsa de valores mexicana o en otros instrumentos denominados en pesos, la devaluación fue un rompimiento de los términos implícitos de un contrato, pues ello produjo reacciones de enojo, temor e incertidumbre que condujeron a México al borde de un colapso financiero al prevalecer en los inversionistas la idea de retirar de México sus fondos en cuanto fuera posible...justificado o no, el enojo impulsó a los inversionistas a abandonar el mercado mexicano casi como un acto de venganza o ajuste de cuentas (grifos nossos)"(LUSTIG, 1995:381).

Parece-nos importante frisar o fato de que o aumento da importância das "forças de mercado" consubstanciado na independência do Banco Central (desde 1993) e na maior participação privada na concessão e na absorção de financiamento, não resultaram em maior estabilidade macroeconômica (HUERTA, 1995:84 e GALLARDO, 1997).

A despeito disso, para Lustig (1995), assim como para os *Harvard Boys* Jeffrey Sachs, Aaron Tornell e Andrés Velasco (1995)⁶¹, o problema teria sido uma ainda excessiva e incorreta intervenção estatal no que diz respeito ao manejo dos preços sinalizadores, câmbio e taxa de juros. Assim, o governo mexicano teria se negado a seguir os ajustes macroeconomicamente "corretos" na medida em que, para manter a âncora cambial num

⁶¹ Estes autores se auto denominaram alternativos à visão de que, por um lado, o México estaria "*inevitably headed for disaster*" (SACHS, TORNELL & VELASCO, 1995:6), de analistas como Arturo Huerta e Jaime Ros ou, por outro, do otimismo exacerbado de Pedro Aspe Armella, por exemplo, para quem os fundamentos estavam perfeitamente em lugar e a diminuição dos fluxos de financiamento externo seria temporário.

cenário de fuga de capitais era preciso ter aumentado substancialmente a taxa de juros e restringido o crédito durante 1994.

Aos olhos desses autores, a ação do Estado mexicano, ao manter baixa a taxa de juros, teria sido "populista" ao privilegiar fatores como o processo de eleição, a candidatura de Salinas para presidir a OMC e a excessiva exposição do sistema bancário (de capital majoritariamente nacional), ao risco de crédito. Nesse sentido:

"Lo peculiar de la experiencia mexicana no es que el gobierno haya tratado empeñosamente de evitar una modificación en la política cambiaria. Esto es un comportamiento típico en países en desarrollo como avanzados. Lo realmente peculiar de este episodio es que habiéndose optado por mantener la política cambiaria, no se hubieran atado todos los demás cabos de la política macroeconómica para hacerlo posible. En particular, llama la atención que las tasas de interés internas no se hubieran elevado cuando las externas tendían al alza y las reservas internacionales a la baja...el reaccionar ante "noticias" (aunque no se confirmen a cabalidad) es un comportamiento "racional" para los inversionistas de cartera. Los gobiernos y los economistas deben tomar esto como un dato de la realidad...con el avance de la internacionalización, una parte cada vez mayor de los flujos de capital constituirán inversión de cartera en sus diversas formas. Más que resistir esta tendencia, los países y las instituciones deben aprender a operar en este nuevo entorno y aprovechar sus ventajas (grifos nossos)" (LUSTIG, 1995:382).

Discordamos profundamente da naturalização que propõem Lustig e os *Harvard Boys*, do que pensamos serem interesses econômicos sedimentados política e historicamente e que, justamente por isso, não constituem uma "tendência" inexorável, ou um "dado da realidade". Estes interesses, a nosso ver, não devem ser engessados no lócus do "*ceteris paribus*" do discurso da ciência econômica, justamente porque explicam a própria crise.

No caso em tela, de um lado, foram atendidos os interesses dos agentes financeiros externos, que até então gozaram de

amplios privilégios no que diz respeito à condução e aos resultados da política econômica mexicana desde 1989. De outro lado, mais do que (aí sim, naturais) vaidades de figuras públicas, estava uma nação rendida à desorganização dos mecanismos endógenos de crescimento e de estabilização da economia.

A frustração da promessa do Consenso de Washington de modernização e crescimento, esta sim, deve ser vista como uma quebra dos "*términos implícitos de un contrato*". Nessa linha, o tensionamento político de 1994 levou à represália do mercado financeiro na forma de um movimento de manada, cuja racionalidade ou não em nada ameniza o fato de que respondeu tão somente aos interesses de valorização dos investidores em carteira que, mesmo sendo antagônicos aos da nação, prevaleceram sobre os últimos.

A fuga de capitais teve um impacto imenso sobre a economia mexicana justamente porque a nova estratégia de crescimento a tornara altamente vulnerável. A especulação financeira fora sem dúvida possibilitada pela excessiva mobilidade de capital outorgada pela abertura do setor financeiro. Sem capacidade suficiente de pagamento (ou pelo menos de desestímulo à saída de capitais), de um lado pelo valor exacerbado do passivo financeiro, de outro pelos constantes déficits em transações correntes, a fuga de capitais impôs um ajuste econômico com enormes custos sociais⁶². Politicamente, o golpe sobre o PRI contribuiu decisivamente para que este perdesse as subsequentes eleições presidenciais de 2000 e 2006, sendo, pela primeira vez desde 1929, alijado do comando do país.

Interpretação a nosso ver mais acertada da crise, ainda que dúbia em seu conteúdo crítico, foi feita por KRUGMAN (1995:82):

⁶² Mesmo com um dos maiores pacotes de resgate já acordados na história do século XX.

"a crise mexicana não é um revés temporário tampouco uma questão puramente mexicana. Qualquer coisa semelhante a essa crise era um acidente que estava prestes a acontecer, porque o sucesso inicial surpreendente do Consenso de Washington não se baseava em conquistas sólidas, mas em expectativas excessivamente otimistas. A questão não reside no fato de que as recomendações da política delineadas por Williamson estivessem incorretas, mas que sua eficácia... foi alardeada em larga escala. De fato, pode-se imaginar, com efeito, a supremacia de cinco anos do Consenso de Washington como um tipo de bolha especulativa... a crise mexicana marca o início da deflação do Consenso de Washington".

Diante de uma nova aceleração inflacionária, em janeiro, o governo e alguns representantes do setor produtivo assinaram o *Acuerdo de Unidad para Superar la Emergencia Económica* (1995). O mesmo anunciaria as bases do ajuste que se seguiu: corte de preços dos serviços públicos, diminuição dos gastos sociais e arrocho dos salários reais.

3. Crescimento econômico via comércio exterior: consolidação e crise (1995–2005).

Se até a crise mexicana de 1995 pudemos relatar uma multiplicidade de visões críticas à estratégia de liberalização adotada pelo país, após a crise as vozes dissonantes parecem esvaecer. Apesar de grave em si mesma, a crise foi sucedida por cinco anos de relativa bonança econômica. O PIB mexicano, que de 1989 a 1994 crescera em média 3,9% ao ano e que vinha desacelerando desde 1992, cresceu 5,5% ao ano de 1996 a 2000. Sem dúvida, um crescimento mais vigoroso teve efeito sobre as análises econômicas empreendidas.

Notamos, assim, que poucos autores, ao escreverem até 2001, divergem acerca da existência de certo ciclo virtuoso de crescimento durante a segunda metade dos 90. Além disso, houve uma aproximação entre os críticos da estratégia de liberalização e seus defensores.

Com a vantagem da análise *a posteriori* dos determinantes daquele ciclo, nos depararemos com a necessidade de matizar seu virtuosismo em termos dos desafios colocados pelo subdesenvolvimento mexicano. Sem, no entanto, aprofundarmos a análise deste mérito, discutiremos neste capítulo a questão da sustentabilidade da estratégia de crescimento via exportações.

Analisar este período da história econômica recente do México constitui um desafio. Isto porque de fato houve uma relação virtuosa entre financiamento externo e comércio exterior que redundou em crescimento. Esta foi fortemente alardeada pelos defensores do consenso de Washington na América Latina e pôde, sob circunstâncias bastante específicas, ser observada de 1996 a 2000 no México.

Nossa intenção neste capítulo é justamente mostrar a relevância primeira da "dimensão específica" na explicação do

ciclo de crescimento, em detrimento da "dimensão genérica" que os modelos ortodoxos de crescimento liderado pelo comércio exterior tentam provar.

Para tanto, relevaremos a seguir a discussão dos determinantes do ciclo de crescimento. O faremos lançando mão da análise do período em si e da posterior estagnação da economia mexicana a partir de 2001, que respondeu ao esgotamento daqueles mesmos determinantes.

Ao percorrermos este caminho, esperamos mostrar que tais determinantes são sensíveis ao tempo e ao espaço. Desta feita, não sobreviveram ao novo milênio nem podem ser transpostos a outro país ou região. Nesse sentido, para que o México alcançasse tal bonança foi fundamental sua relação particular, preferencial e intransferível com o governo e corporações norte americanas naquele momento histórico, relação esta que não mais se coloca ao México de hoje.

O capítulo está dividido em cinco partes. A primeira faz um breve "recuento" macroeconômico do ano de 1995 e do ciclo de crescimento que se seguiu. Chamaremos atenção para os fenômenos que mais afetam o nosso objeto de estudo, a relação específica do padrão de financiamento, comércio exterior e crescimento. Na segunda parte, analisaremos as condições externas de expansão das exportações mexicanas. Em seguida descrevemos desagregadamente o comércio exterior mexicano, no sentido de constatar a importância da indústria automobilística e da maquila eletro-eletrônica, para proceder a uma sucinta análise dos fatores históricos e concorrenciais que as perpassam no quarto item. Finalmente, na quinta parte faremos uma discussão sobre a funcionalidade dos preços macroeconômicos - salário e taxa de câmbio - na dinâmica comercial e de crescimento desde a crise. Tal discussão aponta para a ameaça que os produtos chineses vêm impondo ao modelo de crescimento liderado por exportações e para a excessiva dependência do mercado consumidor americano.

3.1 Ajuste e crescimento sem restrição de divisas.

"Como nos fue en la crisis del 94? La pregunta debería ser como nos ha ido DESDE el 94! Soy de la "generación de la crisis" Si, de la que no vió los años de bonanza de los sesentas y los setentas. Naci y crecí en la "cruda" realidad mexicana de los 80's y 90's....Qué importa tu patria si no es más que un terreno baldío quemado y estéril. Un consejo de alguien de la generación de la crisis: EMIGREN!" (El Universal, 2004:4)⁶³.

Ainda que breve, a crise econômica do ano de 1995 foi bastante aguda e deixaria marcas profundas na sociedade mexicana. Iniciando no segundo trimestre de 1995, o PIB decresceu 9% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior revertendo-se a tendência de queda apenas um ano depois. A formação bruta de capital fixo foi o componente da demanda agregada que mais caiu, acumulando no ano uma queda real de 29% e provocando uma deterioração da taxa de investimento sobre o PIB comparável aos duros anos da crise da dívida (tabela 11 e tabela 1).

Em 1996 o crescimento econômico é retomado, e dada sua persistência e magnitude nos anos que se seguiram até 2000, não pareceu ter respondido apenas a uma alta cíclica. O PIB mexicano passou a crescer em média 5,5% ao ano de 1996 a 2000, com uma progressiva reversão do surto inflacionário gerado pela crise. A desaceleração viria, no entanto, em 2001 acompanhando a estagnação do mercado americano e a substancial mudança no cenário competitivo de seus principais produtos de exportação aos EUA. De 2001 a 2005 o país cresceria apenas 1,8% ao ano, incluindo o ano atípico de crescimento mundial de 2004, no qual cresceu 4,2%.

⁶³ Depoimento de Paco em Foro de Opinião do jornal El Universal.

TABELA 11 - INDICADORES MACROECONÔMICOS SELECIONADOS 1994-2005.

Indicadores	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
PIB - variação real % (a)	4,4	-6,2	5,2	6,8	5,0	3,8	6,6	0,0	0,8	1,4	4,2	2,8
IPC - variação dez-dez %	7,0	52,0	27,7	15,7	18,6	12,3	9,0	4,4	5,7	4,0	5,2	3,3
Índice de Câmbio Real 1990=100 (b)	76	117	103	86	85	78	69	63	61	72	77	74
Taxa de Juros Real % (c)	7,0	-4,1	3,6	4,1	5,9	9,0	6,3	6,8	1,4	2,2	1,6	5,9
Exportações -US\$ Bi fob	60,9	79,5	96,0	110,4	117,5	136,4	166,1	158,8	161,0	164,8	188,0	214,2
Importações -US\$ Bi fob	79,3	72,5	89,5	109,8	125,4	142,0	174,5	168,4	168,7	170,5	196,8	221,8
Balança Comercial	-18,5	7,1	6,5	0,6	-7,8	-5,6	-8,3	-9,6	-7,6	-5,8	-8,8	-7,6
Crescimento das Exportações %	17,3	30,6	20,7	15,0	6,4	16,0	21,8	-4,4	1,4	2,3	14,1	14,0
Crescimento das Importações %	21,4	-8,7	23,5	22,7	14,2	13,2	22,9	-3,5	0,2	1,1	15,4	12,7
Crescimento da FBCF %	8,4	-29,0	16,4	21,0	10,3	7,7	11,4	-5,6	-0,6	0,4	7,5	7,6
FBCF % do PIB (d)	19,3	14,6	16,1	18,3	19,2	19,9	20,8	19,7	19,4	19,2	19,8	20,7

Fonte: Banco Central do México e INEGI. * Valores sujeitos a revisão.

(a) PIB em pesos a preços de 1993.

(b) Cesta ponderada de câmbio com 111 países deflacionadas pelos respectivos IPCs, média mensal.

(c) Cetes (principal papel da dívida pública) 28 dias anualizado. Diferença entre média anual simples e índice IPC dez-dez.

(d) Formação bruta de capital fixo a preços de 1993 sobre o PIB a preços de 1993.

Este índice pode diferir radicalmente daqueles que somam a variação de estoques e usam valores correntes.

O esforço de ajuste do setor externo da economia contou com a elevação de 30,6% das exportações em 1995. As exportações destinadas aos EUA foram responsáveis por cerca de 80% deste crescimento. A partir de 1995 o saldo de comércio com os EUA será persistentemente positivo, ao contrário do que houvera sido até então.

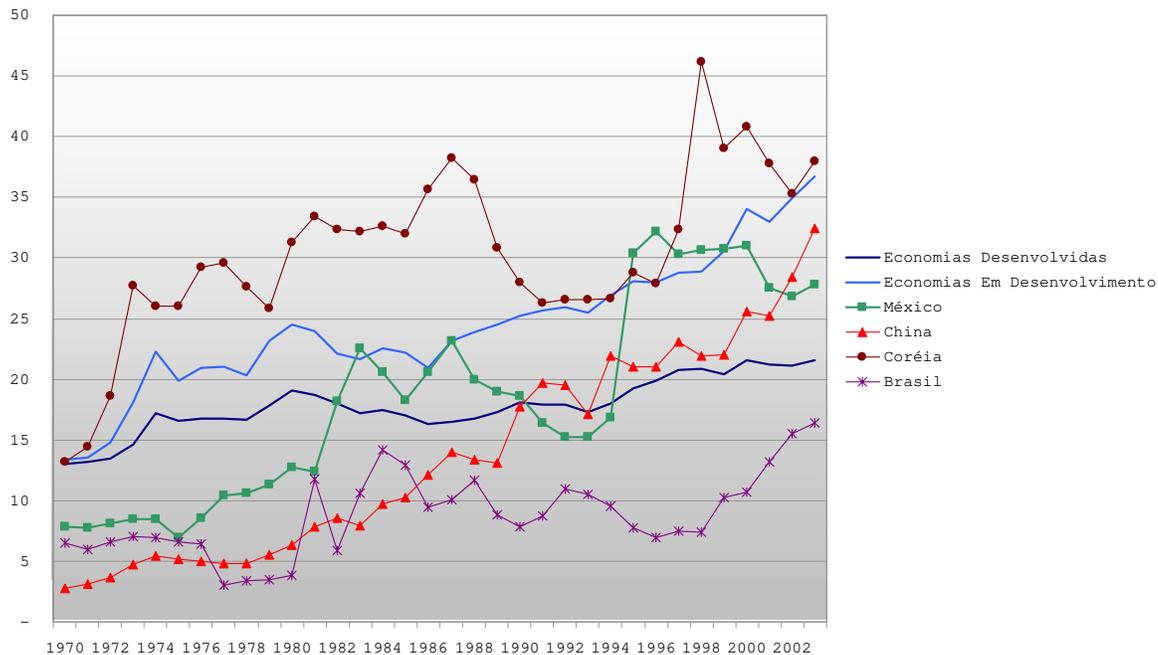
O *boom* exportador não enfraqueceu com a retomada do crescimento econômico a partir de 1996. Pelo contrário, o setor afirmou-se definitivamente como o centro dinâmico do produto mexicano. Sua expansão e contração será o *drive* da economia mexicana até os dias de hoje (OCDE, 1996:14; OCDE, 2001:19; OCDE, 2003:35). Foram as exportações manufatureiras, em especial provenientes da indústria maquiladora e automobilística, os pivôs da recuperação mexicana.

Assim sendo, o setor exportador tomou, rapidamente, proporções avantajadas em relação ao produto interno, inclusive considerando-se comparações internacionais. O peso das exportações saltou de 16,8% a 30,4% entre 1994 e 1995, permanecendo em nível semelhante até 2000. A importância do setor exportador no México tornou-se visivelmente maior que a da média das economias desenvolvidas e comparável às maiores economias exportadoras do mundo como China e Coréia do Sul (gráfico 3).

A expansão das exportações no México foi acompanhada de fatias crescentes do mercado mundial de mercadorias. Sua participação, que era de 1,4% em 1994, chegaria ao auge de 2,6% em 2000, deteriorando sensivelmente desde então (gráfico 4). Veremos no próximo item que estes dados refletem a luta pelo mercado estadunidense de mercadorias. Assim:

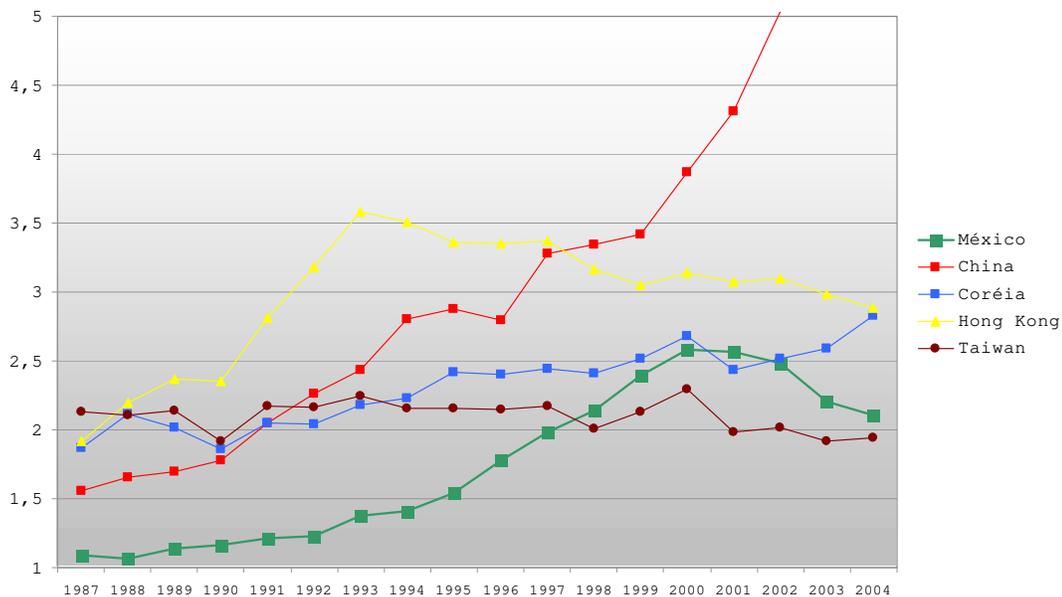
"México fue el caso más brillante de mejoramiento de la competitividad internacional en América Latina y el único país de la región incluido en la nómina de los "ganadores" (CARRILLO, MORTIMORE & ESTRADA 1998:16).

GRÁFICO 3 - EXPORTAÇÕES DE BENS E SERVIÇOS SOBRE O PIB 1970-2003.
(Porcentagem - Valores Correntes)



Fonte: UNCTAD, Handbook of Statistics Online.

GRÁFICO 4 - PARTICIPAÇÃO NO MERCADO MUNDIAL DE EXPORTAÇÕES 1987-2004.
(Porcentagem)



Fonte: UNCTAD, Handbook of Statistics Online.

O ajuste das importações no momento crítico da crise de 1995, provocado pelo descenso do PIB em concomitante à desvalorização real de 54%, será varrido nos anos posteriores. No entanto, até mesmo no ano de crise, as importações temporárias para exportação cresceram, imprimindo uma resistência à queda das importações totais (OCDE, 1996:11)⁶⁴. Olhando mais de perto o comércio com os EUA, constatamos um crescimento de 18% das importações dos 10 capítulos mais exportadores e uma queda de 12% do resto da pauta de importações (DUSSEL-PETERS, 2000c:quadros 3 e 6). Conclui-se que o setor exportador, com comércio altamente intra-industrial com os EUA, colocou pressão altista no total das importações, porém o descenso do PIB e a desvalorização compensaram tal pressão.

No momento seguinte, para além do crescimento do setor exportador, o volume de importações recebeu estímulo adicional do crescimento da produção, do investimento e do consumo dos setores não exportadores. Tudo isso acompanhado de uma renovada valorização cambial (gráfico 2), ou seja, da recolocação da vantagem de preço dos importados ante os produtos nacionais. Assim, de 1996 a 2000, as importações cresceram 141% enquanto as exportações 109%. Como conseqüência, o superávit comercial de US\$7,5 bilhões, conseguido no ajuste recessivo de 1995, foi rapidamente deteriorado, transformando-se num déficit de US\$7,8 bilhões já em 1998.

Ainda que relevante para o ajuste das contas externas mexicanas, a contribuição da balança comercial não seria suficiente para pagar os gastos correntes com juros de US\$13,6 bilhões em 1995 e tampouco prover recursos para a volumosa saída de capitais do país. Para tanto, o *rescue package* foi determinante, representando, ao fim do ano, um entrada líquida de US\$23,8 bilhões na forma de empréstimos ao Banco Central do

⁶⁴ Note-se que o descenso do volume das importações foi de 13,1% em 1995 (DUSSEL-PETERS, 2002:quadro 13).

México e ao governo mexicano (veja o dado consolidado na tabela 13).

"En el marco de la nueva relación que permite el Tratado de Libre Comercio, se negoció con el gobierno de Estados Unidos una línea de crédito hasta por 20 000 millones de dólares. Asimismo, con el apoyo de los organismos multilaterales de los que México es Estado miembro de pleno derecho y con países amigos y socios comerciales se convinieron otros compromisos de respaldo financiero para constituir un paquete total por cerca de 50 000 millones de dólares" (ZEDILLO PONCE DE LEÓN,1995:2).

Considerado o maior plano de salvamento já arquitetado pelos EUA, não fosse a abundância de crédito oficial e levando-se em conta o padrão altamente importador das exportações, a recessão requerida para ajustarem-se as contas com os credores privados certamente teria sido de proporções mais catastróficas. Somando-se a isso o continuado nível do influxo de IDE no país, naquele ano montando a US\$9,5 bilhões, foi possível até mesmo a reposição de cerca de metade das reservas perdidas no ano anterior. Assim, nem mesmo no ano de 1995, em plena crise, houve de fato escassez de divisas.

TABELA 12 - INDICADORES DE COMÉRCIO E INVESTIMENTO 1994-2005.

Indicadores	Composição Percentual		Crescimento Anual %											Composição Percentual	
	1994	1995	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2005
COMÉRCIO EXTERIOR															
Exportações	100%	100%	17	31	21	15	6	16	22	-4	1	2	14	14	100%
Maquila	43%	39%	20	18	19	22	18	20	24	-3	2	-1	12	12	45%
Manufatura s/Maquila	39%	44%	23	47	23	15	7	10	13	-2	-1	-1	12	10	36%
Petróleo	13%	11%	-1	14	36	-3	-36	36	62	-18	12	25	27	35	15%
Importações	100%	100%	21	-9	23	23	14	13	23	-3	0	1	15	13	100%
Bens de Consumo	12%	7%	21	-44	25	37	22	10	37	18	7	2	18	24	14%
Bens de Capital	17%	12%	22	-35	26	38	15	18	18	-7	-7	-4	12	16	12%
Bens Intermed. c/Maquila	71%	81%	21	3	23	19	13	13	22	-6	0	2	16	10	74%
INVESTIMENTO															
			1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
FBCF Máquinas e Equipamentos	100%	100%	10	-36	23	34	17	10	16	-6	-4	-2	9	—	100%
Importados	55%	55%	21	-37	25	37	19	17	18	-6	-5	0	11	—	65% *
Nacionais	45%	45%	-2	-36	20	31	14	1	12	-7	-2	-6	5	—	35% *
IDE Total	100%	100%	—	-13	-4	40	-3	10	29	54	-33	-22	32	-3	100%
Do qual Manufatureiro	58%	58%	—	-22	-1	51	-31	83	8	-44	52	-21	41	-7	54%
Serviços Financeiros	9%	13%	—	14	14	-8	-34	6	527	197	-60	-42	65	-84	6%
Do qual Origem EUA	47%	66%	—	11	-4	41	-27	36	71	66	-40	-25	-16	20	60%
Origem Europa	18%	23%	—	0	-40	165	-36	87	-23	21	40	-3	106	-44	34%

Fonte: Banco Central do México e INEGI.

*2004

Em nossa opinião, portanto, as **pedras fundamentais** do ciclo de crescimento da segunda metade dos noventa foram a contenção do risco de *default* (*rescue package*) e a continuidade da integração produtiva e comercial com os EUA. Ambas as determinações estão refletidas no grande fluxo de IDE americano, no crescimento do comércio com os EUA, na normatividade preferencial de comércio (NAFTA e o regime de maquila) e no rápido retorno do acesso ao financiamento privado externo.

Assim, o governo mexicano pôde amortizar toda a dívida de empréstimos sob o *rescue package* substituindo parte desta por títulos de longo prazo no mercado de capitais estrangeiro no curso de 1996 e 1997 (alínea Emissões no Exterior, tabela 13). Com tal aporte de financiamento externo foi possível recuperar a taxa de formação bruta de capital de 1994 em 1998. Em termos da recuperação da taxa de investimento, o quê após a crise da dívida, justamente pelo veto ao financiamento externo, custara 10 anos, agora levaria 4 (tabela 11 e tabela 1).

De um ponto de vista macroeconômico, a folga na conta financeira viabilizou o fortalecimento de um padrão de investimento concentrado em máquinas e equipamentos importados e no setor exportador, altamente dependente de insumos externos (tabela 12). Em especial, o financiamento via IDE manufatureiro, que em média representou 52% do total recebido de 1995 a 2005 (ANEXO 3), ligou diretamente o padrão de financiamento ao centro nevrálgico do crescimento: o comércio exterior.⁶⁵

⁶⁵ De 2000 a 2004 outros fatores importantes como a internacionalização do setor bancário (que ficou em frangalhos após a crise), a crescente contribuição das remessas de dólares dos mexicanos vivendo nos EUA (veja o item 3.5) e o aumento significativo dos preços do petróleo favoreceram o ingresso de divisas. O setor bancário foi objeto de um pacote de reestruturação implementado pelo governo a partir de 1995, o FOBAPROA, com o qual foram estatizados cerca de 13 bancos até 1998 e cujo custo de intervenção (incluindo procedimentos de capitalização de quase todos os bancos nacionais e de suporte aos devedores) totalizou cerca de 19% do PIB de 2001. Em seguida, houveram expressivas compras por capitais estrangeiros no setor como em 2001, caso em que entraram US\$12,4 bilhões de IDE pela aquisição do BANAMEX (maior banco nacional) pelo Citigroup; e 2004, cerca de US\$4,0 bilhões correspondeu às compras do BBVA (Espanha) no país (OCDE,
74

O México se tornou, assim, um caso de "export-led growth model based on 'FDI-cum-market-access'" (PALMA, 2003:3). De fato, ainda que o setor exportador, como vimos no capítulo anterior, tenha se estruturado em torno a um padrão de pouca agregação de valor unitário, o salto quantitativo de sua produção e o efeito indireto de atração de investimento tornaram-se fonte de demanda efetiva suficiente para promover um crescimento mais vigoroso. Certamente, a capacidade produtiva criada no momento anterior à crise foi essencial para o ajuste exportador inicial, assim como o desvio de produção inicialmente designada ao mercado interno (OCDE, 1996:14). Ainda assim, para dobrar o já quantioso volume de exportações entre 1996 e 2000, o país contou com a expansão da capacidade e da produtividade, ambas concentradas no setor exportador (PALMA, 2003:51).

A constatação acima não permite, no entanto, interpretar a história econômica recente do México como um "nuevo estilo de desarrollo" (ROS, 2004:12), nem como um "proceso de industrialización" (CARRILLO, MORTIMORE & ESTRADA, 1998:16), tampouco como um caso de sucesso (LEDERMAN, MALONEY & SERVÉN, 2003⁶⁶ e KOSE, MEREDITH & TOWE, 2004). No primeiro caso, porque mesmo Jaime Ros reconhece a ausência de desenvolvimento econômico-social no período em questão, não sendo assim conveniente abdicarmos do uso correto do conceito. No segundo porque não houve aumento significativo da participação do produto industrial no PIB mexicano, mas antes uma elevação substancial da participação dos serviços financeiros! No terceiro caso há que se perguntar: sucesso para quem? A seguir, detalharemos o ambiente externo que possibilitou a evolução bem sucedida do setor exportador mexicano.

2001). Em geral os dados de IDE para fusões e aquisições confirmam um aumento da participação deste no IDE total a partir de 1994.

⁶⁶ Pesquisa do Banco Mundial, *Lessons from Nafta for Latin American and Caribbean Countries*, com clara proposição de replicação da "experiência de sucesso" do México nos outros países do continente.

TABELA 13 - BALANÇO DE PAGAMENTOS DO MÉXICO 1994-2005.

(US\$ bilhões)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Conta Corrente (1)	(29.662)	(1.577)	(2.508)	(7.665)	(15.993)	(13.929)	(18.683)	(17.651)	(13.528)	(8.625)	(6.574)	(4.734)
Balança Comercial	(18.464)	7.088	6.531	624	(7.834)	(5.613)	(8.337)	(9.617)	(7.633)	(5.779)	(8.811)	(7.587)
Exportações fob	60.882	79.542	96.000	110.431	117.539	136.362	166.121	158.780	161.046	164.766	187.999	214.233
Importações fob	79.346	72.453	89.469	109.808	125.373	141.975	174.458	168.396	168.679	170.546	196.810	221.820
Serviços Fatores	(13.012)	(13.290)	(13.940)	(12.790)	(13.266)	(12.830)	(15.017)	(13.814)	(12.116)	(12.103)	(10.200)	(12.919)
Serviços Não-Fatores	(1.968)	665	371	(747)	(905)	(1.799)	(2.323)	(3.558)	(4.048)	(4.601)	(4.607)	(4.713)
Transferências (a)	3.782	3.960	4.531	5.247	6.012	6.313	6.994	9.338	10.268	13.858	17.044	20.484
Conta Capital (2)	14.976	15.332	4.327	16.639	18.800	14.367	19.374	25.664	25.951	21.092	10.847	12.758
Empréstimos e Depósitos	1.126	22.878	(12.086)	(7.944)	4.932	(7.264)	(4.179)	(1.534)	(3.535)	(4.419)	(4.643)	(2.947)
Investimento Estrangeiro	19.520	(188)	22.754	17.867	13.436	25.636	16.454	31.033	17.643	18.048	24.617	28.244
IDE	10.973	9.526	9.185	12.830	12.409	13.631	17.588	27.151	18.275	14.184	18.674	18.055
Investimento de Portfólio	8.547	(9.715)	13.568	5.037	1.027	12.005	(1.134)	3.882	(632)	3.864	5.942	10.189
- Mercado Acionário	4.084	519	2.801	3.215	(666)	3.769	447	151	(104)	(123)	(2.522)	3.353
- Mercado de Dinheiro	(2.225)	(13.860)	907	585	54	(917)	(46)	941	150	902	5.193	3.346
- Emissões no Exterior	6.689	3.626	9.860	1.237	1.639	9.153	(1.535)	2.790	(678)	3.085	3.271	3.490
Outros Ativos (b)	(5.670)	(7.358)	(6.341)	6.716	431	(4.005)	7.099	(3.835)	11.844	7.464	(9.127)	(12.539)
Erros e Omissões (3)	(3.705)	(4.164)	(46)	1.538	(668)	154	2.134	(688)	(5.333)	(3.030)	(215)	(859)
Total 1+2+3	(18.391)	9.591	1.774	10.512	2.138	592	2.824	7.325	7.090	9.438	4.058	7.164
Variação Líquida de Reservas	(18.389)	9.593	1.768	10.494	2.137	594	2.822	7.325	7.104	9.451	4.061	7.173
Ajustes de Valoração	(2)	(2)	5	18	2	(1)	3	0	(14)	(13)	(3)	(8)

Fonte: Banco Central do México, modelo de apresentação 1994.

(a) Inclui a grande maioria das remessas familiares de mexicanos no exterior.

(b) Compreende investimento direto de mexicanos no exterior, ativos em bancos do exterior, garantias da dívida externa e outros ativos.

3.2 Expansão e contestação do mercado estadunidense de importações.

Ao longo desse trabalho viemos argumentando no sentido da centralidade da estratégia exportadora na dinâmica do PIB mexicano, particularmente após a crise de 1995. Por sua vez, a estratégia exportadora foi montada tendo em vista, majoritariamente, o mercado estadunidense de mercadorias. Como resultado, numa perspectiva de longo prazo, a dependência mexicana do mercado norte-americano na geração de receitas exportadoras aumentou sobremaneira nos anos 90 em relação às décadas anteriores (ANEXO 2).

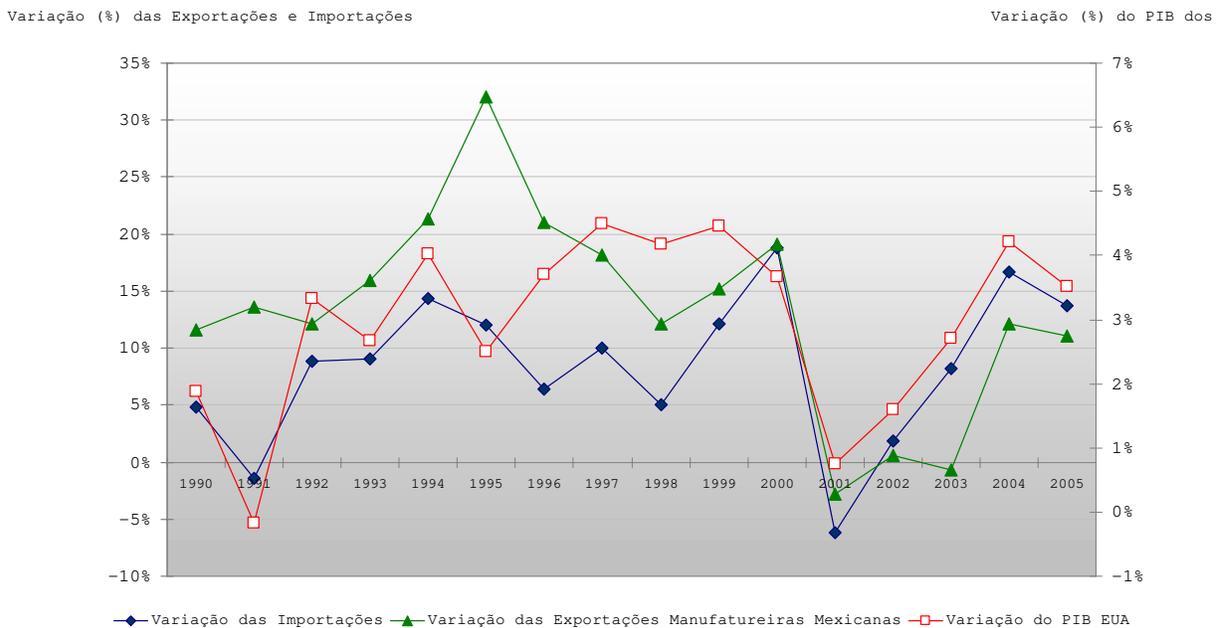
Em razão da maior concentração no mercado americano, o crescimento das exportações manufatureiras mexicanas teve uma dinâmica em muito sincronizada àquela das importações dos EUA (gráfico 5). Face à importância deste mercado para a economia mexicana, nesta seção descreveremos brevemente as condições de sua expansão e concorrência nos anos 90 e início do século XXI.

A economia dos EUA experimentou um *boom* de crescimento a partir de 1992, em grande medida estimulando as importações de mercadorias que cresceram em média 10,7% ao ano de 1992 a 2000 (gráfico 5). O desenvolvimento dos setores de tecnologia da informação e de telecomunicações em conjunto com uma política monetária no geral expansiva durante a década, propiciou um boom de investimentos acionários vigoroso. Ainda que posteriormente frustrada, a expectativa de lucros da "nova economia" produziu uma alta nos preços acionários e, conseqüentemente, um efeito-riqueza largamente direcionado ao consumo (BRENNER, 2003).

Resultou dessa dinâmica um crescimento real médio do PIB de 3,7% a.a. de 1992 a 2000, considerado alto em economias maduras. A partir de meados de 2000, no entanto, se inicia a deflação da bolha de ativos. Somando-se os ataques terroristas de 2001, a deflação causou uma desaceleração considerável do PIB e um

encolhimento das importações de quase 6%. A espiral recessiva foi contida com sucesso pela ação do Federal Reserve que baixou a taxa de juros de um patamar de cerca de 6% a fins de 2000 para 1,8% a fins de 2001. A economia americana só retomaria o vigor em 2004.

GRÁFICO 5 - CRESCIMENTO DO PIB DOS EUA, DAS IMPORTAÇÕES DE MERCADORIAS DOS EUA E DAS EXPORTAÇÕES MEXICANAS DE MANUFATURAS 1990-2005.



Fonte: IMF World Economic Outlook 2006 e Departamento de Comércio dos EUA TradeStats Express e Banco Central do México.

Para além do crescimento do PIB americano, as sucessivas desvalorizações de grandes parceiros comerciais frente ao dólar também influenciaram o crescimento das importações nos EUA. Dentre as mais relevantes podemos citar a desvalorização do yen japonês depois de 1995, do yuan chinês desde 1994, do peso mexicano em 1995 e, finalmente, as forçadas desvalorizações dos países asiáticos após a crise financeira de 1997⁶⁷.

⁶⁷ Para estes últimos, no entanto, a década havia sido marcada por uma crescente valorização de suas moedas frente ao dólar, resultado de pressões americanas e massivas entradas de capitais de curto prazo. Some-se o fato de que, a partir da desvalorização do yen em 1995, os países asiáticos com moedas

Por fim, o crescimento das importações americanas também respondeu aos massivos investimentos externos feitos pelas transnacionais americanas no exterior desde fins da década de 80, em especial nos tigres asiáticos, no México e na China. A conformação dessa nova onda de expansão transnacional da indústria americana teve raiz na busca por vantagens competitivas frente à ameaça posta pelos novos padrões de produção e custo das empresas japonesas e dos NICs.

Nos anos 90, o mercado americano de mercadorias foi palco da concorrência feroz entre os novos e velhos *players* mundiais da divisão internacional do trabalho. De maneira geral, os dois movimentos acima expostos, de moedas frente ao dólar e dos capitais produtivos em "busca de eficiência", especialmente de origem americana, europeia e japonesa, determinaram uma mudança bastante significativa na participação dos diferentes países na pauta de importações americana.

Enquanto o Canadá manteve uma liderança estável no *ranking*, as importações advindas do Japão, que até 2000 asseguravam ao país o segundo lugar, viram sua participação cair sucessivamente de 18,2% em 1990, para 16,6% em 1995, 12% em 2000 e 8,3% em 2005 (tabela 14). Não obstante as importações advindas do Japão terem crescido em média 2,5% a.a. entre 1990 e 2005, a concorrência das corporações japonesas pelo mercado americano foi crescentemente partilhada pelos investimentos nipônicos nos NICs, na China e no próprio território americano. No que tange o IDE japonês nos EUA, um dos exemplos mais contundentes é o da indústria automobilística. Em 1986 12% das vendas de marcas japonesas de veículos leves eram produzidas nos EUA. Em 1996, esse percentual era de cerca de 60% (USDOC, 2006:25).

atreladas ao dólar viram sua competitividade relativa diminuir em favor da competitividade dos produtos advindos do Japão e da China (MEDEIROS, 1999 e 2006).

Em detrimento da participação das importações de origem japonesa, notamos um crescimento impressionante daquelas de origem chinesa. O país passou da oitava posição para o segundo lugar entre 1990 e 2005. Neste período, as importações chinesas cresceram em média 20,7% a.a.! Frente a esse desafio, a posição do Canadá e México só foi mantida em razão de um crescimento de 8,2% e 12,1% a.a., respectivamente, sobre uma base já razoável de valor importado em 1990.

TABELA 14 - PARTICIPAÇÃO DOS 20 MAIORES PAÍSES DE ORIGEM NAS IMPORTAÇÕES DE MERCADORIAS DOS
EUA 1994-2005
(%)

Ranking 1990	Ranking 2000	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Ranking 2005
1	1 Canadá	18,4	18,6	18,5	19,1	19,4	19,5	19,8	19,3	19,1	19,4	18,8	19,0	18,1	17,8	17,4	17,2	1
2	2 Japão	18,2	18,9	18,3	18,5	17,9	16,6	14,6	13,9	13,3	12,8	12,0	11,1	10,4	9,4	8,8	8,3	4
3	3 México	6,1	6,4	6,6	6,9	7,5	8,3	9,2	9,9	10,4	10,7	11,2	11,5	11,6	11,0	10,6	10,2	3
8	4 China	3,1	3,9	4,8	5,4	5,8	6,1	6,5	7,2	7,8	8,0	8,2	9,0	10,8	12,1	13,4	14,6	2
4	5 Alemanha	5,7	5,4	5,4	4,9	4,8	5,0	4,9	4,9	5,5	5,4	4,8	5,2	5,4	5,4	5,3	5,1	5
6	6 Reino Unido	4,1	3,8	3,8	3,7	3,8	3,6	3,7	3,8	3,8	3,8	3,6	3,6	3,5	3,4	3,2	3,1	6
5	7 Taiwan	4,6	4,7	4,6	4,3	4,0	3,9	3,8	3,7	3,6	3,4	3,3	2,9	2,8	2,5	2,4	2,1	8
7	8 Coréia do Sul	3,7	3,5	3,1	2,9	3,0	3,3	2,9	2,7	2,6	3,1	3,3	3,1	3,1	2,9	3,1	2,6	7
9	9 França	2,6	2,7	2,8	2,6	2,5	2,3	2,4	2,4	2,6	2,5	2,4	2,7	2,4	2,3	2,2	2,0	10
19	10 Malásia	1,1	1,2	1,5	1,8	2,1	2,4	2,3	2,1	2,1	2,1	2,1	2,0	2,1	2,0	1,9	2,0	11
10	11 Itália	2,6	2,4	2,3	2,3	2,2	2,2	2,3	2,2	2,3	2,2	2,1	2,1	2,1	2,0	1,9	1,9	12
12	12 Singapura	2,0	2,0	2,1	2,2	2,3	2,5	2,6	2,3	2,0	1,8	1,6	1,3	1,3	1,2	1,0	0,9	21
14	13 Venezuela	1,9	1,7	1,5	1,4	1,3	1,3	1,6	1,5	1,0	1,1	1,5	1,3	1,3	1,4	1,7	2,0	9
35	14 Irlanda	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,6	0,7	0,9	1,1	1,3	1,6	1,9	2,1	1,9	1,7	13
18	15 Tailândia	1,1	1,3	1,4	1,5	1,6	1,5	1,4	1,4	1,5	1,4	1,3	1,3	1,3	1,2	1,2	1,2	17
11	16 Arábia Saudita	2,0	2,2	1,9	1,3	1,2	1,1	1,1	1,1	0,7	0,8	1,2	1,2	1,1	1,4	1,4	1,6	14
24	17 Filipinas	0,7	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9	1,0	1,2	1,3	1,2	1,1	1,0	0,9	0,8	0,6	0,6	28
15	18 Brasil	1,6	1,4	1,4	1,3	1,3	1,2	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,3	1,4	1,4	1,4	1,5	15
26	19 Israel	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9	1,0	1,1	1,0	1,1	1,0	1,0	1,0	19
13	20 Hong Kong	1,9	1,9	1,8	1,6	1,5	1,4	1,2	1,2	1,2	1,0	0,9	0,8	0,8	0,7	0,6	0,5	30

Fonte: Elaboração própria com dados do Departamento de Comércio dos EUA (TradeStats Express em <http://tse.export.gov>).

Observamos também, a queda generalizada da participação dos NICs na pauta americana, em especial a partir do fim da década de 90. Este fenômeno foi estudado por Sanjaya Lall (2004) e Carlos Aguiar de Medeiros (1999 e 2006), entre outros. Ambos apontaram um deslocamento das exportações daqueles países para a China, que após beneficiamento são re-exportadas aos EUA. Nesse sentido, há uma causalidade direta entre aumento da fatia chinesa nas importações americanas e diminuição da participação dos NICs.

Até o momento, no entanto, não se pode dizer que a expansão das exportações chinesas tenha constituído uma ameaça às exportações manufatureiras dos NICs. Isto porque dada a redistribuição regional da produção e a complementaridade das indústrias dos tigres asiáticos, Japão e China, os primeiros passaram a exportar desde insumos *resource-based*⁶⁸ até bens de capital para a China⁶⁹. Logicamente, os NICs que sofreram mais com a concorrência chinesa foram aqueles que se especializaram em exportações que incorporam pouco valor agregado, cujos processos são tecnologicamente simples ou intensivos em mão de obra.

"In HT products the data suggest complementarity rather than competition between China and its neighbors. The region is being woven into a complex network of export production by leading electronics MNCs (and their first-tier suppliers and contract manufacturers). China is acting as an engine of growth for exports by the region as a whole, sucking in imports from its neighbors to export to third countries or to feed into its neighbors' export activities... The threat is largest in low technology products for countries that still depend on such products; however, it also exists for countries in high-technology production systems that rely on low-end functions. It is least for countries that develop new capabilities (including not just skills and technologies but

⁶⁸ Aqui utilizamos a categorização de produtos a partir da incorporação de tecnologia: *resource-based* (RB), *low technology* (LT), *medium technology* (MT) e *high technology* (HT).

⁶⁹ Na região, os maiores exportadores de bens de capital para a China são o Japão e a Coreia do Sul, respondendo, muitas vezes à demanda de subsidiárias de transnacionais originárias destes países na China (MEDEIROS, 2006:390).

also infrastructure, institutions and governance structures) to overcome their wage disadvantage vis à vis China” (LALL & ALBALADEJO, 2004:1457-1458).

A inserção do México na divisão internacional do trabalho (bem como de IDE) foi profundamente ameaçada pela China a partir dos anos 90. Diferentemente dos NICs e do Japão, o México não construiu complementaridades em relação à indústria chinesa.

Calcula-se que apesar dos salários na manufatura chinesa representarem entre um terço e um quarto dos salários mexicanos, a produtividade total dos fatores na manufatura mexicana ainda era o dobro da chinesa em 2004 (CASTILLO & CORTÉS, 2004). No entanto, no que tange às exportações produzidas pela maquila ou, num conceito mais amplo, por processos de montagem e sub-montagem sobre importações temporárias (*low-end functions*), a competitividade mexicana esteve fortemente calcada em baixos salários. Veremos como esse fator foi importante para a competitividade mexicana no período de 1996 a 2000, dada a relevância dos processos intensivos em mão de obra no total das exportações mexicanas.

O único momento em que o crescimento das importações provenientes do México se comparou ao chinês foi durante o período de 1996 a 2000. Com um crescimento anual médio de 17,1% a.a., o México igualou o crescimento das exportações chinesas aos EUA no período. Veremos que esse foi o período de grande boom das exportações mexicanas, durante o qual estas se beneficiaram de uma desvalorização e queda dos salários reais aguda⁷⁰, além de contar com uma vantagem alfandegária considerável em relação a todos os seus grandes competidores no mercado americano, exceto o Canadá.

As vantagens de acesso ao mercado americano que o México e Canadá detiveram durante os anos 90 foram importantes na explicação de sua posição privilegiada no *ranking*. Apesar do

⁷⁰ Exploramos o aspecto câmbio e salários na seção 3.5.

México já exibir vantagens aduaneiras anteriores ao NAFTA, consideramos que este instrumento foi importante na consolidação e reafirmação da integração dos sistemas de produção direcionados ao mercado americano. Assim:

"NAFTA formally institutionalized Mexico's trade liberalization strategy in an agreement with Canada and the US, its main trading partner...NAFTA opened an unprecedented window of opportunity to export to the US, the largest world market" (MORENO-BRID, VALDIVIA & SANTAMARÍA, 2005:13-15).

Em termos de taxas efetivas de importação, em 1993, enquanto os produtos do Canadá e México eram sujeitos a um imposto de 0,36% e 2,00%, em média, Japão, China e Alemanha pagaram 3,33%, 7,75% e 3,59%, respectivamente. Até 1998 as vantagens alfandegárias ainda eram substanciais, mas as taxas diminuíram para todos os países do topo do *ranking*. Assim, caíram para 0,05% e 0,45% nos casos de Canadá e México e 1,95%, 4,52% e 2,08% para o Japão, China e Alemanha (DUSSEL-PETERS, 2000c:31).

Seguindo DUSSEL-PETERS (2000c e 2004a) esse diferencial de taxas foi maior e mais relevante em se tratando dos capítulos da eletro-eletrônica (85), da automobilística (87) e de vestuário (61 e 62). Estes setores ocuparam respectivamente o primeiro, terceiro e quinto lugar no ranking de maiores capítulos importados pelos EUA em 2000 (tabela 15), implicando em vantagens aduaneiras bastante importantes para o México.

Especificamente em relação a China, as vantagens alfandegárias do México no mercado americano diminuíram gradativamente durante os anos 90, coroada pela entrada daquele país na OMC em 2001. Tomando como exemplo o importante capítulo do setor eletro-eletrônico (85), ainda que em 1995 o México fosse sujeito a um imposto de importação de 0,59% enquanto a China a 3,92%, essa vantagem diminuiu para 0,20% e 1,24% em 2003, respectivamente (tabela 16). Talvez mais importantes do que as

vantagens de taxa puramente, a entrada em vigor da adesão da China à OMC em 1º de janeiro de 2002 garante ao país o fim dos mecanismos unilaterais de veto e revisão das relações comerciais e de investimento com os EUA, ganhando status permanente de nação mais favorecida⁷¹.

TABELA 15 - PARTICIPAÇÃO E CRESCIMENTO DOS 10 MAIORES CAPÍTULOS IMPORTADOS PELOS EUA 1995-2005.

Participação na Pauta %				
Ranking 2000	Capítulos do Sistema Harmonizado	1995	2000	2005
	Importações Totais	100	100	100
1	85-Máquinas, Aparelhos e Material Elétrico	15,4	15,3	12,4
2	84-Máquinas, Aparelhos e Material Mecânico	16,5	14,9	13,3
3	87-Veículos e Partes	13,8	13,5	12,0
4	27-Combustíveis Minerais	8,0	11,0	17,1
5	90-Instrumentos Óticos e Médicos	3,0	3,0	2,8
6	98-Provisão para Classificações Especiais, Nesoi	2,4	2,8	2,2
7	62-Prendas e Acessórios de Vestir Exceto de Ponto	3,0	2,7	2,2
8	29-Químicos Orgânicos	2,0	2,5	2,4
9	71-Pedras, Moedas e Metais Preciosos, Pérolas Etc	2,1	2,5	2,2
10	61-Prendas e Acessórios de Vestir de Ponto	1,9	2,2	2,0
Crecimento Acumulado %				
Ranking 2000	Capítulos do Sistema Harmonizado	1995	2000	2005
	Importações Totais	49,9	63,7	37,3
1	85-Máquinas, Aparelhos e Material Elétrico	96,3	63,0	11,5
2	84-Máquinas, Aparelhos e Material Mecânico	84,0	47,6	23,2
3	87-Veículos e Partes	37,0	60,1	21,9
4	27-Combustíveis Minerais	-8,3	125,3	114,2
5	90-Instrumentos Óticos e Médicos	69,8	62,4	28,0
6	98-Provisão para Classificações Especiais, Nesoi	48,3	91,8	5,8
7	62-Prendas e Acessórios de Vestir Exceto de Ponto	54,7	47,6	14,4
8	29-Químicos Orgânicos	80,9	110,2	33,9
9	71-Pedras, Moedas e Metais Preciosos, Pérolas Etc	35,8	89,8	24,4
10	61-Prendas e Acessórios de Vestir de Ponto	61,2	90,2	26,1

Fonte: Elaboração própria com dados do Departamento de Comércio dos EUA (TradeStats Express em <http://tse.export.gov>).

Em suma, os fatores de competitividade do México no crescente mercado americano de importações foram favoráveis, em

⁷¹ Sobre o ingresso da China na OMC: "por pressão dos EUA este foi condicionado a reformas amplas e abrangentes. É possível que estas reduzam a autonomia e margem de manobra da política econômica chinesa: entretanto, é importante considerar que graças à manutenção de uma sólida posição de balanço de pagamentos, estas concessões ocorreram a partir de uma posição de força e não de fraqueza como em boa parte dos países em desenvolvimento (MEDEIROS, 2006:385).

especial na segunda metade da década. Porém, esta “janela de oportunidade” progressivamente se fechou. Os únicos setores relevantes para as exportações mexicanas que continuaram relativamente ilesos à concorrência chinesa foram o automotriz (87) e o petroleiro (27)⁷².

Ainda assim, no setor automotriz, as exportações mexicanas são altamente dependentes das estratégias das montadoras estadunidenses, como veremos no item 3.4. Nesse sentido, a posição do México vem sendo crescentemente ameaçada pelo ascenso das montadoras japonesas, alemãs e sul-coreanas⁷³ que efetivamente têm ganhado a corrida pela eficiência produtiva e pelo gosto do consumidor americano (USDOC, 2000 e 2006).

No que se refere ao petróleo, houve uma escalada dessa alínea na pauta de importações dos EUA, ocupando o primeiro lugar do *ranking* em 2005, com 17,1% de participação (tabela 15). O acirramento do conflito no oriente médio após o 11 de setembro e o aumento da demanda mundial provocou uma alta de preços bastante contundente. O petróleo mexicano subiu de US\$15,7 o barril, em 1995, para US\$24,6 em 2000 e a partir de 2003 cresceu exponencialmente até alcançar US\$53,0 em 2006⁷⁴.

Em decorrência da alta do preço, inúmeros países exportadores de combustíveis minerais, dentre eles o Canadá⁷⁵ e o México, vêm aumentando a dependência das divisas deste mercado. Em função da grande volatilidade dos preços do petróleo e da concentração do destino nos EUA, entendemos que o potencial de

⁷² Uma das grandes revelações porvir será a posição da China na produção mundial de automóveis. Os vultosos IDEs do setor têm indicado que a China poderá se tornar um *player* importante.

⁷³ Em relação à Coreia do Sul o recente acordo comercial assinado pelo país com os EUA em 2007 pode constituir uma fonte de vantagens alfandegárias do país em relação ao NAFTA.

⁷⁴ Informações consultadas no INEGI <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/cgi-win/bdieintsi.exe>.

⁷⁵ O Canadá é de longe o maior fornecedor de combustíveis minerais aos EUA e o terceiro maior exportador de petróleo para esse mercado. Das importações de combustíveis minerais o Canadá teve 23% de participação em 2005, totalizando uma receita de US\$ 65,8 bilhões.

instabilidade destes países vem aumentando⁷⁶. Certamente, no caso mexicano, uma potencial queda nos US\$28,3 bilhões de exportações de petróleo cru⁷⁷, dos quais 88% são destinados ao mercado estadunidense, preocupa.

TABELA 16 - TAXAS DE IMPORTAÇÃO EFETIVA DOS EUA PARA CAPÍTULOS E PARCEIROS SELECIONADOS 1990 - 2005.

MÉXICO	1990	1995	2000	2001	2002	2003
Total das Importações	2,94	0,84	0,23	0,18	0,17	0,14
61-Prendas e Acessórios de Vestir de Ponto	19,04	1,36	0,38	0,42	1,21	0,73
62-Prendas e Acessórios de Vestir Exceto de Ponto	16,82	1,88	0,45	0,48	0,63	0,73
84-Máquinas, Aparelhos e Material Mecânico	1,88	0,50	0,08	0,05	0,05	0,06
85-Máquinas, Aparelhos e Material Elétrico	3,94	0,59	0,18	0,19	0,18	0,20
87-Veículos e Partes	2,78	0,82	0,11	0,05	0,05	0,05
90-Instrumentos Óticos e Médicos	4,16	0,44	0,09	0,08	0,06	0,05
94-Móveis e Assentos	2,27	0,26	0,04	0,03	0,01	0,01
95-Brinquedos, Jogos e Artigos Esportivos	3,34	0,02	0,02	0,00	0,02	0,02
CHINA	1990	1995	2000	2001	2002	2003
Total das Importações	8,22	5,91	3,79	3,79	3,47	3,16
61-Prendas e Acessórios de Vestir de Ponto	14,53	15,08	11,49	12,21	11,69	11,27
62-Prendas e Acessórios de Vestir Exceto de Ponto	14,19	12,32	11,93	11,69	11,57	10,66
84-Máquinas, Aparelhos e Material Mecânico	3,92	1,83	0,47	0,52	0,44	0,34
85-Máquinas, Aparelhos e Material Elétrico	4,87	3,92	1,36	1,35	1,31	1,24
87-Veículos e Partes	6,54	6,51	5,77	5,74	5,42	4,39
90-Instrumentos Óticos e Médicos	4,90	3,83	1,30	1,21	1,11	1,18
94-Móveis e Assentos	5,81	5,13	2,59	2,29	2,12	1,97
95-Brinquedos, Jogos e Artigos Esportivos	6,49	0,51	0,48	0,54	0,55	0,59

Fonte: Elaboração própria sobre dados fornecidos por DUSSEL-PETERS (2004a), por sua vez oriundos de United States Imports of Merchandise (2003) e CEPAL 2004 (MAGIC).

Por fim, cabe mencionar o fato de a China ter sido o único país que aumentou significativamente suas exportações para os EUA após 2001, elevando sua participação relativa em detrimento de quase todos os outros concorrentes. Para o México, depois da crise de balanço de pagamentos de 1994, esse tem sido o maior desafio colocado à estratégia de crescimento via exportações.

⁷⁶ Desde fins da década de 90 discuti-se a implementação de um fundo constituído com reservas advindas das receitas petrolíferas mexicanas para uso contra-cíclico, no entanto, até hoje, esse mecanismo não foi utilizado (OCDE, 1998-1999, OCDE, 2001-2002 e ORTIZ, 2007).

⁷⁷ Relativo a 2005.

3.3 Análise detalhada do comércio exterior mexicano 1995–2005.

O padrão de comércio exterior mexicano em termos da estrutura das pautas, da concentração de produtos e de parceiros comerciais não mudou substancialmente após a crise de 1995. Em linhas gerais, portanto, persistiu a grande importância das exportações manufatureiras de médio e alto conteúdo tecnológico em detrimento das exportações agropecuárias e petroleiras, que até meados dos anos 80 predominaram. Dentre as exportações manufatureiras, a maquila continuou representando cerca de 50%. Além disso, a participação dos EUA nos fluxos comerciais com o México prosseguiu na casa dos 80% para as exportações e 70% para as importações. Assim, de maneira geral, o padrão de comércio exterior fora estabelecido no momento das reformas liberalizantes⁷⁸.

Em nível mais desagregado, é notória a concentração das exportações mexicanas nos 10 maiores capítulos exportadores⁷⁹. Estes contribuíram em média com 79% das exportações totais de 1995 a 2005 (tabela 17). Só os primeiros 4 capítulos (85-Máquinas, Aparelhos e Material Elétrico, 87-Veículos e Partes, 84-Máquinas, Aparelhos e Material Mecânico e 27-Combustíveis Minerais) concentraram em média 66%. Isto transparece na lista dos 10 sub-capítulos mais exportados (tabela 18) que contém apenas produtos dos 4 maiores capítulos.

⁷⁸ Como apontamos no item 2.1 porém, houve uma mudança importante no que diz respeito ao saldo de comércio com os EUA. Este foi bastante negativo durante o período de âncora com abertura comercial e passa a ser persistentemente positivo a partir de 1995. Os responsáveis pelo déficit na balança comercial passarão a ser, primordialmente, a Europa e o Japão.

⁷⁹ Todos os dados desagregados de comércio neste capítulo foram analisados através da classificação de produtos do Sistema Harmonizado. Os capítulos correspondem a números de 2 dígitos que vão de 01 a 99. Os sub-capítulos consistem no próximo nível de desagregação e contêm 4 dígitos, sendo os 2 primeiros equivalentes ao número do capítulo. Todos os *rankings* foram elaborados tomando-se por base os valores do ano de 2000.

No caso das importações a concentração nos 10 maiores capítulos é mais amena, ainda que alta (em média 68% e 54% nos 4 primeiros capítulos). A coincidência dos capítulos mais relevantes nas duas pautas dá uma indicação do caráter intra-industrial do comércio mexicano (tabelas 17 e 19).

A extrema relevância da indústria eletro-eletrônica e da indústria automobilística para o comércio exterior mexicano está figurada na participação dos capítulos 84, 85 e 87 nas pautas exportadoras e importadoras. O capítulo 84 abarca desde computadores (sub-capítulo 8471), impressoras e partes de computadores (8473), até motores a gasolina (8407) para a indústria automobilística. O capítulo 85 cobre televisores e monitores (8528), disjuntores e *relays* (8536), condutores e cabos (coaxiais, cobre e fibras óticas), inclusive para a indústria automotriz (8544), dentre outros. O capítulo 87 é mais específico da indústria de veículos, abrangendo os produtos finais e suas partes, excetuando-se os motores (8407).

Os sub-capítulos dão uma idéia mais exata dos produtos que o país mais exporta. Neste nível a concentração da pauta se revela novamente alta. Os 10 maiores produtos são responsáveis, em média, por 47% de toda a exportação mexicana de 1995 a 2005!

No topo do *ranking* foram exportados US\$16,5 bilhões de automóveis de passeio (8703) em 2000, representando 10% do total das exportações mexicanas. Apesar de uma participação relativa sem muitas oscilações durante o ciclo de crescimento, os números absolutos mostram uma espetacular ascensão das exportações de automóveis. No entanto, após 2000 as dificuldades financeiro-administrativas das montadoras americanas (OCDE, 2005:26) e a concorrência japonesa, coreana e alemã determinaram um declínio de 8% ao ano de 2001 a 2004! Assim, as exportações de automóveis de passeio começaram a perder espaço na pauta mexicana para o petróleo cru (2709).

A maquila tem uma grande presença na lista dos capítulos

mais exportadores e importadores. A indústria eletro-eletrônica contida no capítulo 85, de longe o capítulo de maior valor exportado, teve um percentual de exportações maquiladoras de 87% na média de 1995 a 2005 (tabela 17). Isto, por sua vez, reflete o grau de maquilização dos produtos mais exportados dentro deste capítulo, dentre eles, televisores, condutores e outros aparelhos elétricos e de telefonia (tabela 18).

Basicamente, os únicos sub-capítulos que não possuem processos maquila na classificação dos 10 maiores são, por suposto, o petróleo (2709) e os veículos de passeio e de transporte de mercadorias (8703 e 8704). Dentro da indústria automotiva (87), apenas o setor de autopeças (8708) é majoritariamente maquila, sendo em média 62% de suas exportações provenientes deste processo de 1995 a 2005.

Logicamente, se o padrão exportador é altamente concentrado no processo de maquila, as importações mexicanas também são muito influenciadas pela demanda da indústria maquiladora. No entanto, seu grau de participação é menor, na medida em que as importações também satisfazem a demanda dos mercados produtor e consumidor internos. Note-se que o percentual de participação da maquila nas importações dos 10 maiores capítulos importadores saltou de 34% para 43% em 1995 relativo a 1994, exprimindo a contração do mercado interno frente ao setor exportador.

Um exemplo claro dos fenômenos acima apontados é o setor de máquinas, aparelhos e material mecânico (84). Responsável por nada menos que 16% do total das importações mexicanas, o setor tem uma influência relativa muito menor das importações dos processos de maquila do que das exportações deste processo. Este capítulo abarca uma grande gama de eletrodomésticos (bens de consumo duráveis) e de produtos do setor de máquinas e equipamentos (bens de capital). Ao servir o abastecimento do mercado interno, suas importações sofreram uma queda de 12% com a contração da demanda interna em 1995, enquanto os capítulos mais

exportadores tiveram em média um aumento de 1,6% (tabela 19).

De maneira análoga explica-se o crescimento na participação dos 10 capítulos mais exportadores no total das importações mexicanas de 54% em 1993 para 61% em 1995, em detrimento das importações destinadas ao mercado interno. O raciocínio também se aplica ao *ranking* de maiores sub-capítulos de importação (tabela 20). Os produtos para o mercado interno sofreram uma queda significativa de suas importações em 1995 como automóveis de passeio (8703), computadores (8471) e o sub-capítulo 8525 que compreende aparelhos emissores de rádio, televisão, sinal de satélite e telefonia, bem como câmeras digitais e de televisão.

Desta feita, o *ranking* de sub-capítulos mais importados revela uma dupla função da pauta. Primeiro, o *ranking* explicita o padrão mais generalizado de importações temporárias que alimentam o setor exportador. Assim, os insumos para o setor automobilístico e eletro-eletrônico têm um grande peso na pauta e cresceram consideravelmente, já em 1995.

Este é o caso das importações de autopeças (8708) no topo do *ranking* (tabela 20), abastecendo primordialmente as montadoras de veículos de passageiros e mercadorias, que também estão no topo do *ranking* de exportações. Essa constatação é importante na medida em que os segmentos de exportação de veículos de passageiros e de mercadorias não são classificados como maquilador. Não obstante, a magnitude e evolução da alínea de importação de autopeças que provê os insumos para as montadoras, as quais direcionam mais de 70% de sua produção ao mercado externo, revela a amplitude do fenômeno de *production sharing* no México.

O segundo colocado na classificação de produtos mais importados, circuitos e microestruturas eletrônicas (8542), é o insumo de maior valor agregado na produção de diversas manufaturas do capítulo 85 e de computadores (8471), ambos muito exportados. Também chama atenção o crescimento do sub-capítulo

8540 que compõe as partes e peças mais essenciais dos televisores e monitores (8528).

Uma segunda função relevante da pauta de importações, o abastecimento do mercado interno, aparece no grande peso dos produtos destinados a ele e na pequena concentração da pauta nos 10 maiores sub-capítulos, o que pode ser um indicativo da multiplicidade de demandas que afetam as importações. À medida que se retoma o crescimento econômico e a trajetória de valorização real do câmbio após 1996, as importações destinadas ao mercado interno, seja de insumos seja de produtos finais, se magnificam.

No caso do setor de automóveis, o NAFTA previu a liberalização gradual da indústria automobilística durante os 10 anos seguintes a sua assinatura. Assim, a liberalização completa das importações de automóveis, bem como o fim das exigências de conteúdo nacional, só ocorreria a fins de 2003. À medida que aumentou a abertura do mercado nacional e que o peso retoma uma trajetória de valorização real, as importações de automóveis de passeio (8703) constituíram a alínea de maior dinâmica na pauta. De 1996 a 2005 subiram em média 33,3% a.a, apesar da desvalorização cambial de 2003 e 2004⁸⁰ (tabela 20).

De todo modo, a despeito do papel do mercado interno, deve-se registrar que o setor exportador teve maior relevância na configuração da estrutura de importações desde 1995, de maneira ainda mais evidente do que no ciclo anterior de reformas estruturais.

Ao detalharmos as contas do comércio exterior mexicano, nos deparamos com a extrema importância das indústrias automobilística e eletro-eletrônica na determinação da dinâmica da balança comercial. Na próxima seção analisaremos os desafios que perpassam essas indústrias e suas vulnerabilidades, no

⁸⁰ Mais da metade das importações de automóveis são originárias dos EUA.

intuito de avaliar a sustentabilidade do crescimento fundado no mercado americano de mercadorias.

TABELA 17 - EXPORTAÇÕES - 10 MAIORES CAPÍTULOS EM 2000 - 1994-2005.

US\$ Milhões		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	85-Máquinas, Aparelhos e Material Elétrico	16.890	20.316	23.856	28.261	31.995	38.111	47.521	43.277	42.326	40.864	46.429	52.096
2	87-Veículos e Partes	8.408	12.223	16.551	17.815	19.520	23.442	28.158	27.918	27.888	27.285	28.563	32.092
3	84-Máquinas, Aparelhos e Material Mecânico	7.057	8.807	10.652	13.180	15.371	18.853	22.201	23.680	23.882	25.520	29.047	28.977
4	27-Combustíveis minerais	7.269	8.203	11.458	11.049	7.034	9.713	15.739	12.967	14.595	18.348	23.282	31.886
5	62-Prendas e Acessórios de Vestir Exceto de Ponto	1.098	1.649	2.283	3.389	3.987	4.493	5.175	4.548	4.461	4.192	4.546	4.575
6	90-Instrumentos Óticos e Médicos	1.254	1.431	1.997	2.694	3.355	3.754	4.449	5.026	5.247	5.603	6.177	7.709
7	94-Móveis e Assentos	1.064	1.095	1.657	2.164	2.364	2.892	4.042	4.156	4.299	4.770	5.151	5.725
8	61-Prendas e Acessórios de Vestir de Ponto	402	871	1.274	2.045	2.443	3.070	3.259	3.286	3.167	3.000	2.789	2.589
9	39-Plástico e Suas Manufaturas	1.405	1.743	1.827	2.198	2.272	2.544	3.089	2.940	2.888	3.208	3.974	4.580
10	73-Manufaturas de Fundição de Ferro e Aço	1.159	1.385	1.813	2.218	2.307	1.908	2.385	2.297	2.306	2.222	2.762	3.214
10	Capítulos Mais Exportadores	46.005	57.722	73.368	85.012	90.649	108.779	136.020	130.095	131.058	135.010	152.720	173.443
Percentual de Maquela		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	85-Máquinas, Aparelhos e Material Elétrico	87%	88%	86%	85%	86%	87%	89%	89%	89%	87%	85%	88%
2	87-Veículos e Partes	21%	16%	13%	14%	14%	14%	14%	13%	15%	17%	19%	19%
3	84-Máquinas, Aparelhos e Material Mecânico	34%	34%	34%	34%	39%	46%	49%	53%	55%	60%	62%	63%
4	27-Combustíveis minerais	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
5	62-Prendas e Acessórios de Vestir Exceto de Ponto	89%	84%	80%	77%	74%	73%	70%	72%	72%	73%	72%	72%
6	90-Instrumentos Óticos e Médicos	66%	65%	65%	71%	67%	67%	68%	71%	77%	75%	74%	79%
7	94-Móveis e Assentos	74%	69%	66%	60%	62%	71%	76%	75%	78%	79%	77%	77%
8	61-Prendas e Acessórios de Vestir de Ponto	85%	79%	74%	73%	67%	68%	69%	70%	69%	70%	69%	74%
9	39-Plástico e Suas Manufaturas	55%	44%	42%	48%	51%	52%	56%	53%	51%	48%	43%	40%
10	73-Manufaturas de Fundição de Ferro e Aço	27%	24%	24%	26%	25%	36%	47%	45%	37%	38%	34%	26%
10	Capítulos Mais Exportadores	50%	48%	44%	47%	51%	52%	53%	53%	53%	52%	52%	51%
Participação na Pauta Total		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	85-Máquinas, Aparelhos e Material Elétrico	28%	26%	25%	26%	27%	28%	29%	27%	26%	25%	25%	24%
2	87-Veículos e Partes	14%	15%	17%	16%	17%	17%	17%	18%	17%	17%	15%	15%
3	84-Máquinas, Aparelhos e Material Mecânico	12%	11%	11%	12%	13%	14%	13%	15%	15%	15%	15%	14%
4	27-Combustíveis minerais	12%	10%	12%	10%	6%	7%	9%	8%	9%	11%	12%	15%
5	62-Prendas e Acessórios de Vestir Exceto de Ponto	2%	2%	2%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	2%	2%
6	90-Instrumentos Óticos e Médicos	2%	2%	2%	2%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	4%
7	94-Móveis e Assentos	2%	1%	2%	2%	2%	2%	2%	3%	3%	3%	3%	3%
8	61-Prendas e Acessórios de Vestir de Ponto	1%	1%	1%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	1%	1%
9	39-Plástico e Suas Manufaturas	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
10	73-Manufaturas de Fundição de Ferro e Aço	2%	2%	2%	2%	2%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	2%
10	Capítulos Mais Exportadores	76%	73%	76%	77%	77%	80%	82%	82%	81%	82%	81%	81%
Crescimento (% em relação ao ano anterior)		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	85-Máquinas, Aparelhos e Material Elétrico	22,6	20,3	17,4	18,5	13,2	19,1	24,7	-8,9	-2,2	-3,5	13,6	12,2
2	87-Veículos e Partes	19,2	45,4	35,4	7,6	9,6	20,1	20,1	-0,9	-0,1	-2,2	4,7	12,4
3	84-Máquinas, Aparelhos e Material Mecânico	38,9	24,8	21,0	23,7	16,6	22,7	17,8	6,7	0,9	6,9	13,8	-0,2
4	27-Combustíveis minerais	-0,2	12,8	39,7	-3,6	-36,3	38,1	62,1	-17,6	12,6	25,7	26,9	37,0
5	62-Prendas e Acessórios de Vestir Exceto de Ponto	39,9	50,1	38,4	48,5	17,7	12,7	15,2	-12,1	-1,9	-6,0	8,5	0,6
6	90-Instrumentos Óticos e Médicos	9,1	14,1	39,6	34,9	24,5	11,9	18,5	13,0	4,4	6,8	10,2	24,8
7	94-Móveis e Assentos	14,8	2,9	51,4	30,5	9,3	22,3	39,8	2,8	3,4	11,0	8,0	11,1
8	61-Prendas e Acessórios de Vestir de Ponto	87,9	116,9	46,3	60,5	19,5	25,7	6,2	0,8	-3,6	-5,3	-7,0	-7,2
9	39-Plástico e Suas Manufaturas	10,9	24,1	4,8	20,3	3,4	12,0	21,4	-4,8	-1,8	11,1	23,9	15,2
10	73-Manufaturas de Fundição de Ferro e Aço	17,0	19,6	30,9	22,3	4,0	-17,3	25,0	-3,7	0,4	-3,7	24,3	16,4
10	Capítulos Mais Exportadores	19,4	25,5	27,1	15,9	6,6	20,0	25,0	-4,4	0,7	3,0	13,1	13,6

Fonte: Banco Central do México. Exportações correntes por capítulos do Sistema Harmonizado de comércio exterior.

TABELA 18 - EXPORTAÇÕES - 10 MAIORES SUB-CAPÍTULOS EM 2000 - 1994-2005.

US\$ Milhões		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	8703-Automóveis de Passeio	5.063	7.522	9.721	9.731	10.976	12.419	16.509	15.298	13.948	12.545	11.841	13.404
2	2709-Petróleo Crú	6.624	7.420	10.705	10.334	6.455	8.830	14.553	11.928	13.392	16.676	21.258	28.329
	85-Outras Máquinas, Partes e Material Elétrico	2.105	2.818	3.050	3.508	3.963	5.478	8.654	10.168	9.926	9.168	10.799	11.505
3	8471-Computadores e Máquinas de Processamento de Dados	1.243	1.734	2.712	3.774	4.441	6.399	8.146	9.694	9.264	10.030	10.883	9.240
4	8544-Condutores e Cabos Isolados de Electricidade	2.933	3.421	4.474	4.970	5.248	6.022	6.786	5.997	5.910	6.075	6.480	7.465
5	8708-Partes e Acessórios de Veículos	2.059	2.236	2.712	3.284	3.897	4.755	5.794	5.569	6.580	6.942	8.300	9.788
6	8528-Televisores	2.678	2.978	3.331	3.868	4.940	5.165	5.744	6.245	6.700	6.413	7.693	10.318
7	8704-Veículos para Transporte de Mercadorias	825	1.850	3.457	4.006	3.596	4.132	4.816	6.447	6.349	6.639	6.669	7.135
8	8517-Aparelhos Elétricos de Telefonia ou Telegrafia	460	545	718	1.131	1.723	1.865	3.584	3.462	3.159	2.228	2.571	3.029
9	8536-Aparelhos de Corte/Conexão de Circuitos Elétricos	1.071	1.079	1.514	1.830	2.069	2.440	3.520	2.625	2.419	2.688	2.923	3.164
10	8473-Partes e Acessórios para Aparelhos de Escritório	606	765	1.114	1.850	2.606	2.957	3.241	3.087	2.647	3.104	2.848	2.262
	10 Sub-capítulos Mais Exportadores	25.669	32.367	43.509	48.284	49.915	60.463	81.346	80.519	80.296	82.508	92.263	105.641
Percentual de Maquila		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	8703-Automóveis de Passeio	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	2%	2%	2%	2%
2	2709-Petróleo Crú	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
	85-Outras Máquinas, Partes e Material Elétrico	82%	84%	82%	78%	77%	83%	87%	89%	88%	86%	81%	83%
3	8471-Computadores e Máquinas de Processamento de Dados	34%	39%	33%	37%	49%	59%	62%	66%	68%	75%	81%	91%
4	8544-Condutores e Cabos Isolados de Electricidade	62%	66%	67%	65%	72%	72%	86%	88%	88%	88%	86%	86%
5	8708-Partes e Acessórios de Veículos	78%	76%	71%	70%	63%	61%	60%	56%	56%	57%	58%	55%
6	8528-Televisores	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	99%	99%	95%	92%	100%
7	8704-Veículos para Transporte de Mercadorias	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
8	8517-Aparelhos Elétricos de Telefonia ou Telegrafia	89%	89%	85%	82%	90%	90%	90%	89%	91%	91%	85%	96%
9	8536-Aparelhos de Corte/Conexão de Circuitos Elétricos	94%	92%	94%	92%	92%	92%	94%	92%	91%	92%	92%	92%
10	8473-Partes e Acessórios para Aparelhos de Escritório	24%	29%	29%	21%	28%	34%	47%	51%	57%	67%	79%	94%
	10 Sub-capítulos Mais Exportadores	31%	29%	26%	29%	35%	35%	35%	35%	36%	36%	36%	37%
Participação na Pauta Total		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	8703-Automóveis de Passeio	8%	9%	10%	9%	9%	9%	10%	10%	9%	8%	6%	6%
2	2709-Petróleo Crú	11%	9%	11%	9%	5%	6%	9%	8%	8%	10%	11%	13%
	85-Outras Máquinas, Partes e Material Elétrico	3%	4%	3%	3%	3%	4%	5%	6%	6%	6%	6%	5%
3	8471-Computadores e Máquinas de Processamento de Dados	2%	2%	3%	3%	4%	5%	5%	6%	6%	6%	6%	4%
4	8544-Condutores e Cabos Isolados de Electricidade	5%	4%	5%	5%	4%	4%	4%	4%	4%	4%	3%	3%
5	8708-Partes e Acessórios de Veículos	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	4%	4%	4%	4%	5%
6	8528-Televisores	4%	4%	3%	4%	4%	4%	3%	4%	4%	4%	4%	5%
7	8704-Veículos para Transporte de Mercadorias	1%	2%	4%	4%	3%	3%	3%	4%	4%	4%	4%	3%
8	8517-Aparelhos Elétricos de Telefonia ou Telegrafia	1%	1%	1%	1%	1%	1%	2%	2%	2%	1%	1%	1%
9	8536-Aparelhos de Corte/Conexão de Circuitos Elétricos	2%	1%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	1%
10	8473-Partes e Acessórios para Aparelhos de Escritório	1%	1%	1%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	1%
	10 Sub-capítulos Mais Exportadores	42%	41%	45%	44%	42%	44%	49%	51%	50%	50%	49%	49%
Crescimento (% em relação ao ano anterior)		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	8703-Automóveis de Passeio	19,3	48,6	29,2	0,1	12,8	13,1	32,9	-7,3	-8,8	-10,1	-5,6	13,2
2	2709-Petróleo Crú	2,1	12,0	44,3	-3,5	-37,5	36,8	64,8	-18,0	12,3	24,5	27,5	33,3
	85-Outras Máquinas, Partes e Material Elétrico	29,0	33,9	8,2	15,0	13,0	38,2	58,0	17,5	-2,4	-7,6	17,8	6,5
3	8471-Computadores e Máquinas de Processamento de Dados	50,5	39,5	56,4	39,2	17,7	44,1	27,3	19,0	-4,4	8,3	8,5	-15,1
4	8544-Condutores e Cabos Isolados de Electricidade	6,1	16,6	30,8	11,1	5,6	14,8	12,7	-11,6	-1,4	2,8	6,7	15,2
5	8708-Partes e Acessórios de Veículos	11,4	8,6	21,3	21,1	18,7	22,0	21,8	-3,9	18,2	5,5	19,6	17,9
6	8528-Televisores	51,0	11,2	11,9	16,1	27,7	4,6	11,2	8,7	7,3	-4,3	20,0	34,1
7	8704-Veículos para Transporte de Mercadorias	23,3	124,2	86,9	15,9	-10,2	14,9	16,5	33,9	-1,5	4,6	0,5	7,0
8	8517-Aparelhos Elétricos de Telefonia ou Telegrafia	61,7	18,5	31,7	57,4	52,4	8,2	92,1	-3,4	-8,7	-29,5	15,4	17,8
9	8536-Aparelhos de Corte/Conexão de Circuitos Elétricos	23,5	0,7	40,3	20,9	13,0	17,9	44,3	-25,4	-7,8	11,1	8,8	8,2
10	8473-Partes e Acessórios para Aparelhos de Escritório	65,9	26,2	45,7	66,0	40,9	13,5	9,6	-4,7	-14,3	17,3	-8,3	-20,6
	10 Sub-capítulos Mais Exportadores	18,0	26,1	34,4	11,0	3,4	21,1	34,5	-1,0	-0,3	2,8	11,8	14,5

Fonte: Banco Central do México. Exportações correntes por sub-capítulos do Sistema Harmonizado de comércio exterior.

TABELA 19 - IMPORTAÇÕES - 10 MAIORES CAPÍTULOS EM 2000 - 1994-2005.

US\$ Milhões		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	85-Máquinas, Aparelhos e Material Elétrico	15.705	17.322	21.075	25.601	29.914	35.847	46.263	43.235	39.695	37.189	44.062	48.218
2	84-Máquinas, Aparelhos e Material Mecânico	11.356	9.990	13.362	16.265	19.075	22.149	25.340	27.355	27.997	29.169	33.767	35.985
3	87-Veículos e Partes	3.311	3.861	7.040	9.199	10.103	11.839	17.061	17.111	18.426	16.967	18.615	22.044
4	39-Plástico e Suas Manufaturas	4.403	4.783	5.832	7.189	7.876	9.229	10.443	9.926	10.536	11.575	12.588	14.349
5	27-Combustíveis minerais	1.468	1.506	1.882	2.870	2.699	2.959	5.306	5.308	4.453	5.689	7.542	12.169
6	73-Manufaturas de Fundação de Ferro e Aço	2.414	2.413	2.952	3.534	4.016	4.615	5.027	4.381	4.131	4.057	4.765	5.506
7	90-Instrumentos Óticos e Médicos	2.267	1.926	2.494	2.933	3.371	3.909	4.532	4.615	4.938	5.137	5.947	7.004
8	29-Produtos Químicos Orgânicos	2.050	2.211	2.377	2.840	2.892	3.108	3.763	3.588	3.716	4.253	5.156	5.567
9	48-Papel, Papelão e Suas Manufaturas	2.080	1.935	2.217	2.501	2.771	3.118	3.599	3.333	3.319	3.337	3.649	3.962
10	72-Fundição, Ferro e Aço.	1.845	1.651	2.147	2.524	2.852	2.520	3.558	3.051	3.203	3.404	4.874	5.616
	10 Capítulos Mais Importadores	46.899	47.597	61.377	75.454	85.570	99.292	124.893	121.904	120.412	120.777	140.963	160.420
	10 Capítulos Mais Exportadores	43.490	44.186	57.563	71.582	81.534	95.032	118.823	116.791	114.834	114.145	131.309	149.426
Porcentagem de Maquila		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	85-Máquinas, Aparelhos e Material Elétrico	62%	76%	70%	68%	68%	68%	67%	65%	67%	66%	65%	69%
2	84-Máquinas, Aparelhos e Material Mecânico	9%	12%	10%	9%	10%	13%	15%	18%	25%	30%	32%	30%
3	87-Veículos e Partes	9%	10%	5%	6%	5%	6%	5%	6%	7%	8%	8%	9%
4	39-Plástico e Suas Manufaturas	49%	57%	57%	56%	55%	56%	55%	52%	52%	51%	49%	47%
5	27-Combustíveis minerais	2%	3%	2%	1%	2%	2%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
6	73-Manufaturas de Fundação de Ferro e Aço	56%	63%	58%	58%	55%	60%	60%	56%	55%	55%	54%	53%
7	90-Instrumentos Óticos e Médicos	17%	22%	17%	18%	17%	19%	24%	29%	37%	37%	43%	46%
8	29-Produtos Químicos Orgânicos	2%	2%	2%	1%	2%	2%	2%	2%	1%	1%	1%	2%
9	48-Papel, Papelão e Suas Manufaturas	35%	44%	50%	47%	46%	46%	45%	40%	39%	38%	38%	38%
10	72-Fundição, Ferro e Aço.	15%	22%	19%	17%	17%	20%	17%	19%	17%	17%	14%	15%
	10 Capítulos Mais Importadores	34%	43%	38%	36%	37%	39%	38%	37%	38%	39%	39%	38%
	10 Capítulos Mais Exportadores	37%	47%	42%	40%	40%	41%	41%	39%	40%	41%	41%	40%
Participação na Pauta Total		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	85-Máquinas, Aparelhos e Material Elétrico	20%	24%	24%	23%	24%	25%	27%	26%	24%	22%	22%	22%
2	84-Máquinas, Aparelhos e Material Mecânico	14%	14%	15%	15%	15%	16%	15%	16%	17%	17%	17%	16%
3	87-Veículos e Partes	4%	5%	8%	8%	8%	8%	10%	10%	11%	10%	9%	10%
4	39-Plástico e Suas Manufaturas	6%	7%	7%	7%	6%	7%	6%	6%	6%	7%	6%	6%
5	27-Combustíveis minerais	2%	2%	2%	3%	2%	2%	3%	3%	3%	3%	4%	5%
6	73-Manufaturas de Fundação de Ferro e Aço	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	2%	2%	2%	2%
7	90-Instrumentos Óticos e Médicos	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
8	29-Produtos Químicos Orgânicos	3%	3%	3%	3%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	3%	3%
9	48-Papel, Papelão e Suas Manufaturas	3%	3%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
10	72-Fundição, Ferro e Aço.	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	3%
	10 Capítulos Mais Importadores	59%	66%	69%	69%	68%	70%	72%	72%	71%	71%	72%	72%
	10 Capítulos Mais Exportadores	55%	61%	64%	65%	65%	67%	68%	69%	68%	67%	67%	67%
Crescimento (% em relação ao ano anterior)		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1	85-Máquinas, Aparelhos e Material Elétrico	22,5	10,3	21,7	21,5	16,9	19,8	29,1	-6,5	-8,2	-6,3	18,5	9,4
2	84-Máquinas, Aparelhos e Material Mecânico	20,1	-12,0	33,8	21,7	17,3	16,1	14,4	8,0	2,3	4,2	15,8	6,6
3	87-Veículos e Partes	71,7	16,6	82,3	30,7	9,8	17,2	44,1	0,3	7,7	-7,9	9,7	18,4
4	39-Plástico e Suas Manufaturas	20,5	8,6	21,9	23,3	9,5	17,2	13,2	-5,0	6,1	9,9	8,8	14,0
5	27-Combustíveis minerais	-6,5	2,5	25,0	52,5	-5,9	9,6	79,3	0,0	-16,1	27,8	32,6	61,4
6	73-Manufaturas de Fundação de Ferro e Aço	10,7	-0,1	22,4	19,7	13,6	14,9	8,9	-12,9	-5,7	-1,8	17,5	15,6
7	90-Instrumentos Óticos e Médicos	21,1	-15,0	29,5	17,6	15,0	15,9	16,0	1,8	7,0	4,0	15,8	17,8
8	29-Produtos Químicos Orgânicos	17,6	7,8	7,5	19,5	1,8	7,5	21,1	-4,7	3,5	14,5	21,2	8,0
9	48-Papel, Papelão e Suas Manufaturas	30,4	-7,0	14,5	12,8	10,8	12,5	15,4	-7,4	-0,4	0,6	9,3	8,6
10	72-Fundição, Ferro e Aço.	25,6	-10,5	30,0	17,6	13,0	-11,7	41,2	-14,3	5,0	6,3	43,2	15,2
	10 Capítulos Mais Importadores	22,5	1,5	29,0	22,9	13,4	16,0	25,8	-2,4	-1,2	0,3	16,7	13,8
	10 Capítulos Mais Exportadores	23,4	1,6	30,3	24,4	13,9	16,6	25,0	-1,7	-1,7	-0,6	15,0	13,8

Fonte: Banco Central do México.

TABELA 20 - IMPORTAÇÕES - 10 MAIORES SUB-CAPÍTULOS EM 2000 - 1994-2005.

US\$ Milhões	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1 8708-Partes e Acessórios de Veículos	1.289	3.082	5.526	6.404	6.505	7.756	10.181	9.904	9.675	8.686	9.350	10.612
2 8542-Circuitos e microestruturas eletrônicas	1.542	2.306	2.902	3.279	3.958	5.612	8.845	7.948	7.541	6.714	8.675	8.963
3 8703-Automóveis de Passeio	1.251	443	925	1.542	2.125	2.564	4.439	5.119	6.089	5.758	6.425	7.840
Outras Manufaturas Não Classificadas	8.051	4.880	2.202	3.829	3.927	3.667	4.355	809	1.150	991	1.820	2.279
4 8536-Aparelhos de Corte/Conexão de Circuitos Elétricos	1.133	1.175	1.661	2.051	2.410	2.937	3.571	3.446	3.583	3.519	4.053	4.270
5 8540-Lâmpadas, tubos e válvulas eletrônicas	966	1.369	1.722	2.109	2.767	3.166	3.388	3.079	2.745	1.877	1.694	1.093
6 2710-Petróleo Exceto Crú	973	894	1.158	1.871	1.764	1.883	3.283	3.192	2.327	2.293	3.322	7.257
84-Outras Máquinas, Aparelhos e Material Mecânico	2.194	1.770	2.041	2.693	3.213	3.132	3.257	3.310	2.894	2.862	3.227	3.802
7 3926-Partes para móveis, automóveis e vestidos plásticos	1.590	1.775	2.211	2.655	2.617	3.030	3.252	2.656	2.720	2.925	3.006	3.154
8 8471-Computadores e Máquinas de Processamento de Dados	1.305	987	1.291	1.609	1.794	2.493	3.230	4.162	4.524	5.236	6.240	6.261
9 8544-Condutores e Cabos Isolados de Electricidade	1.625	1.896	2.161	2.486	2.580	2.748	2.945	2.830	2.561	2.432	2.818	3.166
85-Outras Máquinas, Partes e Material Elétrico	961	828	1.011	1.509	1.538	2.311	2.716	2.543	2.558	2.241	2.192	2.724
10 8525-Aparelhos Emissores de Rádio ou Televisão	552	260	259	556	1.056	1.577	2.534	2.368	1.659	1.613	2.549	2.707
10 Sub-capítulos Mais Importadores	12.226	14.187	19.817	24.562	27.576	33.766	45.668	44.704	43.425	41.053	48.131	55.324
Porcentagem de Maquila	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1 8708-Partes e Acessórios de Veículos	21%	11%	6%	7%	7%	8%	7%	9%	12%	14%	16%	17%
2 8542-Circuitos e microestruturas eletrônicas	85%	88%	81%	79%	82%	84%	84%	75%	77%	75%	74%	88%
3 8703-Automóveis de Passeio	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Outras Manufaturas Não Classificadas	0%	0%	0%	0%	0%	1%	6%	47%	59%	37%	28%	35%
4 8536-Aparelhos de Corte/Conexão de Circuitos Elétricos	64%	69%	68%	68%	70%	73%	74%	75%	77%	77%	78%	79%
5 8540-Lâmpadas, tubos e válvulas eletrônicas	96%	98%	98%	98%	98%	98%	98%	97%	99%	99%	98%	98%
6 2710-Petróleo Exceto Crú	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	2%	1%	0%
84-Outras Máquinas, Aparelhos e Material Mecânico	4%	5%	6%	5%	4%	4%	4%	4%	6%	7%	8%	8%
7 3926-Partes para móveis, automóveis e vestidos plásticos	73%	76%	77%	78%	74%	75%	79%	75%	75%	72%	74%	73%
8 8471-Computadores e Máquinas de Processamento de Dados	5%	10%	5%	4%	13%	24%	24%	33%	43%	56%	59%	51%
9 8544-Condutores e Cabos Isolados de Electricidade	66%	73%	69%	68%	69%	71%	78%	73%	77%	77%	77%	75%
85-Outras Máquinas, Partes e Material Elétrico	23%	35%	31%	23%	24%	21%	22%	23%	23%	27%	30%	25%
10 8525-Aparelhos Emissores de Rádio ou Televisão	2%	19%	7%	11%	16%	13%	6%	12%	17%	14%	15%	24%
10 Sub-capítulos Mais Importadores	45%	52%	44%	42%	44%	46%	44%	41%	43%	44%	44%	41%
Participação na Pauta Total	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1 8708-Partes e Acessórios de Veículos	2%	4%	6%	6%	5%	5%	6%	6%	6%	5%	5%	5%
2 8542-Circuitos e microestruturas eletrônicas	2%	3%	3%	3%	3%	4%	5%	5%	4%	4%	4%	4%
3 8703-Automóveis de Passeio	2%	1%	1%	1%	2%	2%	3%	3%	4%	3%	3%	4%
Outras Manufaturas Não Classificadas	10%	7%	2%	3%	3%	3%	2%	0%	1%	1%	1%	1%
4 8536-Aparelhos de Corte/Conexão de Circuitos Elétricos	1%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
5 8540-Lâmpadas, tubos e válvulas eletrônicas	1%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	1%	1%	0%
6 2710-Petróleo Exceto Crú	1%	1%	1%	2%	1%	1%	2%	2%	1%	1%	2%	3%
84-Outras Máquinas, Aparelhos e Material Mecânico	3%	2%	2%	2%	3%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
7 3926-Partes para móveis, automóveis e vestidos plásticos	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	1%
8 8471-Computadores e Máquinas de Processamento de Dados	2%	1%	1%	1%	1%	2%	2%	2%	3%	3%	3%	3%
9 8544-Condutores e Cabos Isolados de Electricidade	2%	3%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	1%	1%	1%
85-Outras Máquinas, Partes e Material Elétrico	1%	1%	1%	1%	1%	2%	2%	2%	2%	1%	1%	1%
10 8525-Aparelhos Emissores de Rádio ou Televisão	1%	0%	0%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
10 Sub-capítulos Mais Importadores	15%	20%	22%	22%	22%	24%	26%	27%	26%	24%	24%	25%
Crescimento (% em relação ao ano anterior)	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
1 8708-Partes e Acessórios de Veículos	44,3	139,0	79,3	15,9	1,6	19,2	31,3	-2,7	-2,3	-10,2	7,6	13,5
2 8542-Circuitos e microestruturas eletrônicas	37,4	49,5	25,9	13,0	20,7	41,8	57,6	-10,1	-5,1	-11,0	29,2	3,3
3 8703-Automóveis de Passeio	210,5	-64,6	108,9	66,7	37,8	20,7	73,1	15,3	19,0	-5,4	11,6	22,0
Outras Manufaturas Não Classificadas	9,1	-39,4	-54,9	73,9	2,6	-6,6	18,8	-81,4	42,2	-13,8	83,6	25,3
4 8536-Aparelhos de Corte/Conexão de Circuitos Elétricos	21,8	3,7	41,4	23,5	17,5	21,9	21,6	-3,5	4,0	-1,8	15,2	5,4
5 8540-Lâmpadas, tubos e válvulas eletrônicas	36,1	41,7	25,8	22,4	31,2	14,4	7,0	-9,1	-10,8	-31,6	-9,8	-35,4
6 2710-Petróleo Exceto Crú	-8,4	-8,2	29,6	61,5	-5,7	6,8	74,4	-2,8	-27,1	-1,4	44,9	118,4
84-Outras Máquinas, Aparelhos e Material Mecânico	7,7	-19,3	15,3	32,0	19,3	-2,5	4,0	1,6	-12,6	-1,1	12,7	17,8
7 3926-Partes para móveis, automóveis e vestidos plásticos	14,4	11,7	24,5	20,1	-1,4	15,8	7,3	-18,3	2,4	7,5	2,8	4,9
8 8471-Computadores e Máquinas de Processamento de Dados	20,3	-24,3	30,7	24,6	11,5	39,0	29,5	28,9	8,7	15,7	19,2	0,3
9 8544-Condutores e Cabos Isolados de Electricidade	11,4	16,7	14,0	15,0	3,8	6,5	7,2	-3,9	-9,5	-5,0	15,9	12,3
85-Outras Máquinas, Partes e Material Elétrico	4,5	-13,9	22,2	49,2	2,0	50,2	17,5	-6,4	0,6	-12,4	-2,2	24,3
10 8525-Aparelhos Emissores de Rádio ou Televisão	42,1	-52,9	-0,6	115,0	90,0	49,3	60,7	-6,5	-29,9	-2,8	58,0	6,2
10 Sub-capítulos Mais Importadores	29,5	16,0	39,7	23,9	12,3	22,4	35,2	-2,1	-2,9	-5,5	17,2	14,9

Fonte: Banco Central do México.

3.4 Principais características das indústrias automobilística e eletro-eletrônica no México.

“La recuperación, expansión y transformación de la industria automotriz en México (IAM) ha sido espectacular y constituye el aspecto más importante en el proceso de ajuste estructural, reorientación económica y mejoramiento de la incorporación de México al nuevo orden industrial internacional” (CARRILLO, MORTIMORE & ESTRADA, 1998:17).

A indústria automobilística tem uma longa história no México. Seu início data do estabelecimento de uma unidade montadora da Ford já em 1926, mas sua expansão ocorreu de fato na década de 60 (SALOMÓN, 2004). Como em muitos outros países em processo de industrialização nos anos 50, 60 e 70, a automobilística foi determinante na conformação do padrão de transporte, de indústria de base e de comércio exterior do país. À época, as transnacionais se instalaram primordialmente na ponta montadora enquanto às empresas de capital nacional reservou-se o setor de autopeças. Até o fim da década de 70, a estratégia de ambos os setores foi de abastecimento do mercado interno e, a despeito das leis de conteúdo nacional, suas quantiosas importações de insumos, máquinas e equipamentos causavam transtorno às contas externas do México.

Nos anos 80 a indústria passou por uma profunda reformulação. No âmbito nacional foram determinantes a profunda crise em que mergulhou o mercado interno e a forte política de promoção de exportações com progressiva liberdade de comércio, inclusive no setor de autopeças. No âmbito externo figurou a necessidade das transnacionais americanas de forjar parques produtivos mais vantajosos frente à contestação japonesa de seu mercado.

De meados dos anos 80 até a crise, os regimes de incentivo à exportação, que inclusive baixaram significativamente as

exigências de conteúdo nacional, promoveram uma grande expansão da capacidade produtiva de veículos para o mercado americano. Essa expansão significou uma participação do mercado externo nas vendas da produção nacional três vezes maior que o mercado interno (tabela 21). Num arranjo *production sharing* os maiores investimentos foram das montadoras americanas Ford, GM e Chrysler.

Desta feita, houve uma bifurcação nos caminhos do setor de automóveis e caminhões no México. A produção para o mercado interno contou com participantes de diversas origens de capital, liderada pela alemã Volkswagen e a japonesa Nissan. Já a produção voltada para o mercado dos EUA foi concentrada nas três grandes montadoras americanas. A bifurcação também ocorreu em nível tecnológico dado que a concentração do número de modelos produzidos e o grau de automação das plantas exportadoras é bem maior do que naquelas que produzem para o mercado interno. Nesse sentido:

"la transformación original de la industria automotriz de México, en términos de competitividad internacional, fue claramente obra de las tres grandes productoras de automóviles americanas" (CARRILLO, MORTIMORE & ESTRADA, 1998:19).

Ainda que as *"big three"* tenham concentrado mais de 70% dos veículos exportados até 1997, a partir da crise, a estratégia exportadora também contaria com a importante contribuição da Volkswagen (tabela 21). Em 1995 a empresa pôde compensar parcialmente a queda de 77% de suas vendas internas com um aumento de 57% das externas. Como ainda houve queda na produção total é possível inferir que ocorreu um remanejamento de produção destinada ao mercado interno para o mercado externo. Certamente, a desvalorização cambial, a queda dos salários reais e a pequena redução de impostos de importação dos EUA por ocasião do NAFTA foram importantes fatores de aumento da lucratividade das vendas externas (DUSSEL-PETERS, 2000c:quadro 8).

TABELA 21 - VENDAS DE AUTOMÓVEIS DA INDÚSTRIA MEXICANA - 1993-2005

(milhares de unidades)

Mercado Interno	88-92	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
volkswagen	111	152	157	36	53	69	91	69	86	85	70	54	62	58
nissan	78	83	129	38	50	91	134	131	160	176	184	172	179	194
general motors	33	51	91	35	64	91	115	125	119	99	118	80	110	95
ford motor	51	53	62	17	34	40	39	45	46	47	48	39	35	41
daimlerchrysler	61	60	82	26	36	58	59	37	33	15	11	2	2	3
outras	0	0	1	1	3	5	10	10	13	13	24	23	18	22
total	335	399	522	153	240	354	449	416	456	435	455	370	406	414
crescimento		19%	31%	-71%	58%	47%	27%	-7%	10%	-5%	5%	-19%	10%	2%
participação	58%	48%	48%	16%	20%	26%	31%	28%	24%	24%	26%	24%	27%	26%
Exportações	88-92	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
volkswagen	30	78	99	155	178	188	248	341	340	296	262	234	164	242
nissan	18	37	64	69	85	82	56	55	154	152	145	120	135	155
general motors	53	91	70	164	203	209	201	206	325	349	390	391	376	333
ford motor	87	117	180	211	179	206	175	179	235	193	138	105	72	107
daimlerchrysler	54	102	162	180	325	298	300	294	372	380	369	306	340	340
honda	0	0	0	0	0	0	0	2	7	14	14	14	15	15
total	242	425	575	779	971	984	979	1.077	1.433	1.382	1.319	1.170	1.102	1.193
crescimento		75%	35%	35%	25%	1%	-1%	10%	33%	-4%	-5%	-11%	-6%	8%
participação	42%	52%	52%	84%	80%	74%	69%	72%	76%	76%	74%	76%	73%	74%
Vendas Totais	88-92	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
volkswagen	142	229	256	191	231	257	339	410	426	381	333	287	225	300
nissan	96	121	194	107	136	173	190	186	313	328	329	292	314	349
general motors	86	142	161	199	267	301	316	331	445	448	508	472	486	428
ford motor	139	170	242	227	214	246	214	224	281	240	186	144	108	148
daimlerchrysler	115	161	244	206	361	356	359	330	405	395	381	309	342	344
outras	0	0	1	1	3	5	10	12	20	27	38	37	33	37
total	577	823	1.097	931	1.211	1.338	1.428	1.494	1.889	1.818	1.774	1.541	1.507	1.606
crescimento		43%	33%	-15%	30%	10%	7%	5%	26%	-4%	-2%	-13%	-2%	7%

Fonte: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA).

O ímpeto exportador da Volkswagen, no entanto, não esfriou no ciclo de crescimento de 1996 a 2000 e a empresa manteve, inclusive, vendas tímidas no mercado interno. A japonesa Nissan e a GM, passada a crise, mantiveram tanto a estratégia de venda ao mercado interno quanto externo. A lenta desgravação tarifária prevista no NAFTA das importações mexicanas de automóveis, manteve o estímulo para a produção dirigida ao mercado interno.

A estratégia exportadora das montadoras no México, seja das filiais americanas, européias ou japonesas privilegiou o mercado americano de automóveis e caminhões. Em média, 83% e 96% do valor exportado destes sub-capítulos, entre 1995 e 2000, foi proveniente das vendas nos EUA⁸¹. Faz-se relevante, portanto, a análise da concorrência neste mercado.

Nos gráficos 6a e 6c podemos apreciar a forte presença do Canadá e do Japão no mercado de automóveis e veículos de transporte de mercadorias. De maneira geral, também constatamos a ameaça que as importações mexicanas começam a representar a partir de 1995, logicamente relacionada ao ambiente de crise interna, mas também de revigoramento da integração produtiva entre EUA e México. Nesse sentido, houve um crescimento relativo maior da capacidade produtiva de automóveis do México em comparação ao crescimento da capacidade no Canadá e nos EUA (USDOC, 2006:39).

Ainda assim, a escalada da participação mexicana nas importações dos EUA ofusca o fato de que as montadoras americanas não conseguiram estancar a perda de *market share* frente a concorrência das montadoras japonesas, alemãs e coreanas. Durante os anos 90 as "Detroit 3" (Ford, GM e Chrysler⁸²) encontraram, dentre outros, os seguintes desafios

⁸¹ Dados da CEPAL em <http://www.eclac.cl/badecel/default.asp>.

⁸² A Chrysler foi comprada pela Mercedes-Benz em 1998, tornando-se Daimler-Chrysler.

internos: aumento dos custos de assistência médica, aposentadorias e pensões; excessivas perdas de margem por descontos e juros baixos nos financiamentos desde 2001; verticalização excessiva e, por fim, a estagnação do rentável segmento de jipes, caminhonetes, furgões e CUV's (*cross utility vehicles*), após a alta do preço da gasolina⁸³.

O crescimento do quinhão mexicano na produção total das montadoras americanas não impediu a progressiva queda na participação destas nas vendas do mercado interno estadunidense, passando de 73% em 1995, para 68,3% em 1999 e 56,8% em 2005 (USDOC 2000 e 2006). As montadoras japonesas detiveram 24,0% e 32,3% do mercado em 1995 e 2005, respectivamente, com cerca de 67% dos veículos produzidos nos EUA e no Canadá neste último ano.⁸⁴

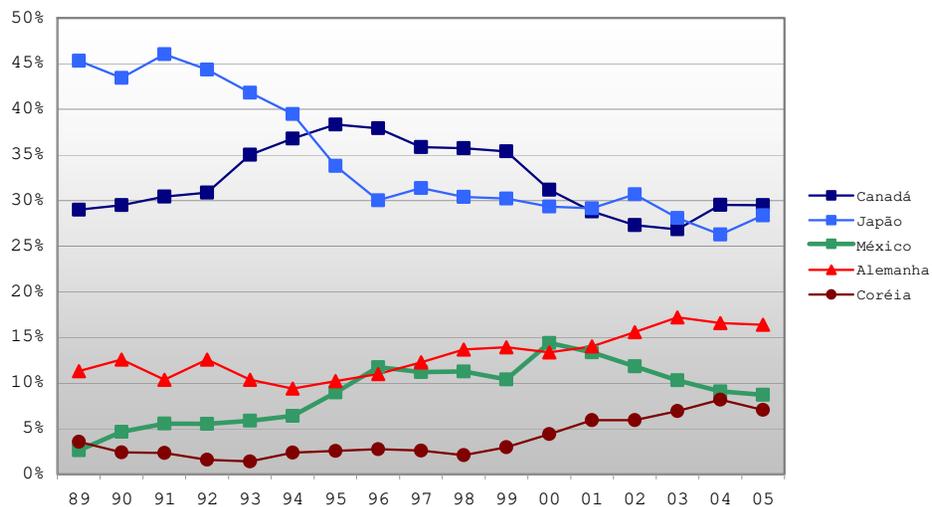
⁸³ As montadoras americanas especializaram-se no segmento de *light trucks* e hoje lideram neste mercado. Essa foi uma das grandes saídas para compensar o dinamismo dos japoneses no segmento de automóveis de passageiros. No entanto, com a alta do petróleo, a alternativa vem se tornando um passivo.

⁸⁴ Os dados referem-se à categoria de "veículos leves", não incluindo veículos para transporte de mercadorias.

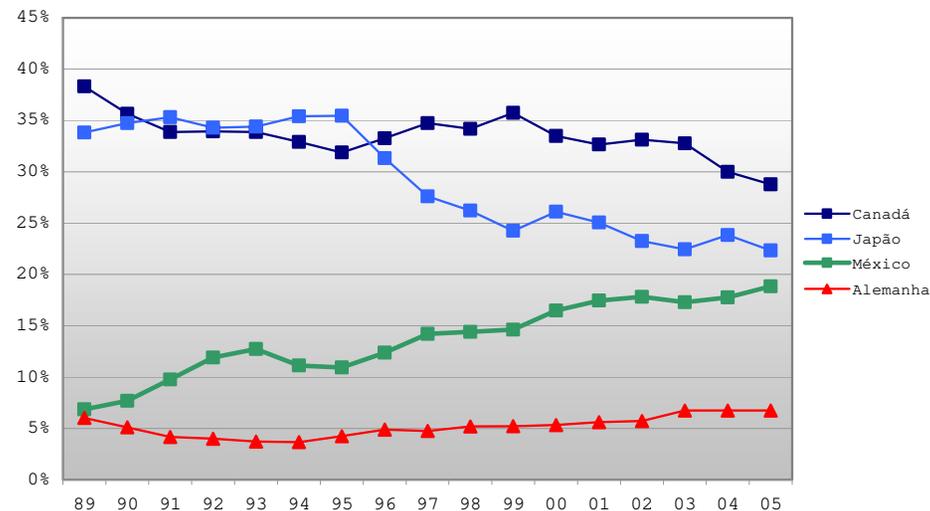
GRÁFICO 6 - MAIORES CONCORRENTES NAS IMPORTAÇÕES DOS EUA DE SUB-CAPÍTULOS SELECIONADOS 1989-2005

(% participação no valor total de importações)

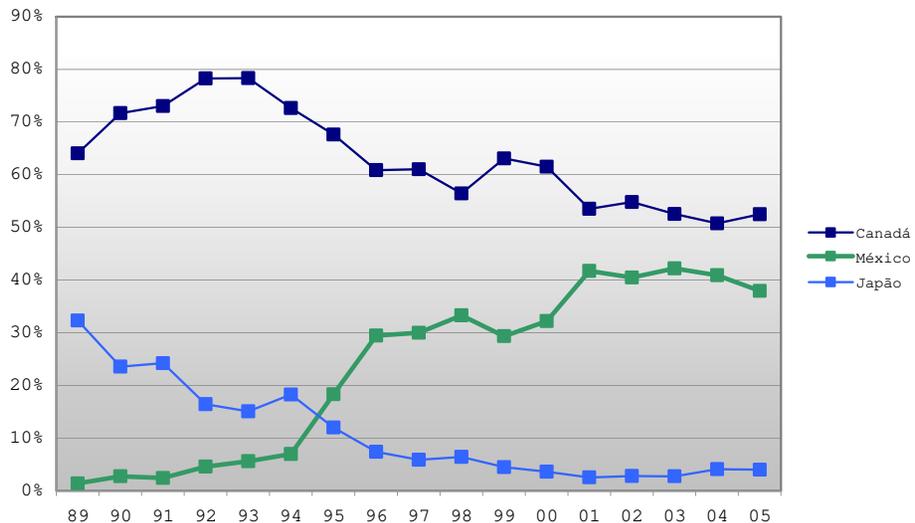
6a
8703 - Automóveis de Passeio



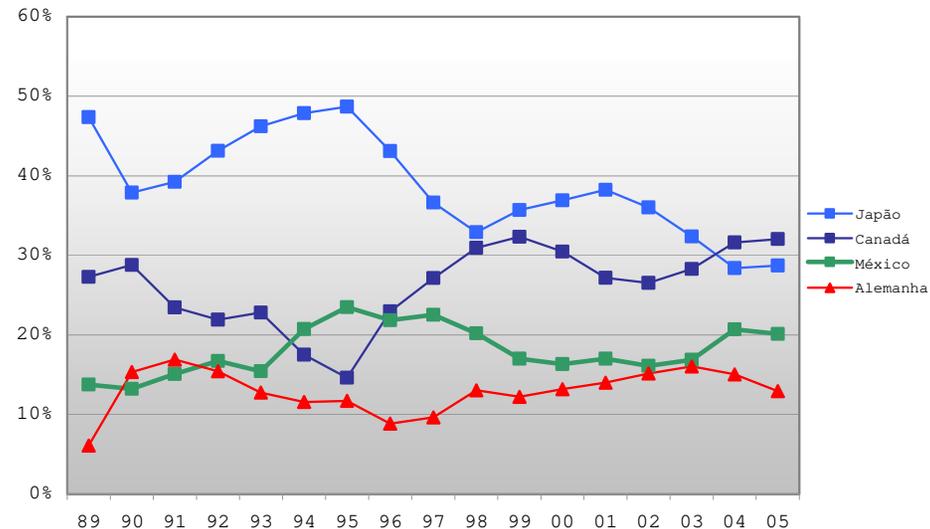
6b
8708 - Partes e Acessórios de Veículos



6c
8704 - Veículos para Transporte de Mercadorias



6d
8407 - Motores a Gasolina



Fonte: Elaboração própria com dados do Departamento de Comércio dos EUA (TradeStats Express em <http://tse.export.gov>).

O setor de autopeças teve uma trajetória bastante distinta dos outros setores que compõe a indústria automobilística. Com a progressiva liberalização das importações de insumos e a diminuição da exigência de conteúdo local, a nova conformação das montadoras determinou a "maquilização" do setor de autopeças. Assim, este setor sobreviveu a partir de sua incorporação aos esquemas de produção de automóveis americanos via maquila (CARRILLO, MORTIMORE & ESTRADA, 1998:24). Partindo de uma estrutura de propriedade do capital basicamente nacional, a liberalização nos anos 80 possibilitou a expansão com investimentos majoritariamente estrangeiros⁸⁵.

Em média 95% das exportações de autopeças mexicanas se destinou aos EUA de 1995 a 2000. A disputa pela fatia japonesa das importações americanas de partes e peças foi evidente a partir de 1995 (gráfico 6b). Entre este ano e 2005, o México viu sua participação crescer de 11% a 19%, enquanto o Japão a diminuiu de 35% a 22%. O Canadá, forte também neste mercado, manteve sua participação relativamente estável.

Em suma, a indústria automotriz, que sozinha representou em média mais de 16% da pauta exportadora mexicana entre 1995 e 2005, ganhou esta importância por ocasião de investimentos, produção e demanda majoritariamente norte americanas. No entanto, o invejável crescimento médio anual de 22% de suas exportações entre 1995 e 2000, será substituído por 3% a.a., de 2001 a 2005.

A excessiva dependência das vendas ao mercado americano está entre as explicações mais relevantes para tal desaceleração. O crescimento médio do PIB americano de 4,1%

⁸⁵ O caso exemplar de transnacionalização do setor foi o desenvolvimento da empresa norte-americana Delphi no país. Além de ser a maior empresa de autopeças no México e no mundo, suas 52 plantas no México empregam hoje cerca de 60 mil pessoas dos mais de 170 mil colaboradores da empresa em nível mundial. Em 1995, ainda como divisão da GM, (em 1999 ela se independe desta), a Delphi instalou o maior centro de pesquisa e desenvolvimento fora dos EUA em Ciudad Juárez.

entre 1996 e 2000 foi substituído por 0,8%, 1,6% e 2,7% em 2001, 2002 e 2003 respectivamente. Com efeito, o mercado interno americano de veículos leves e veículos de transporte de mercadorias, que em 2000 tinha chegado ao seu maior nível desde 1991 (17,8 milhões de unidades), retraiu até 2003, quando totalizou 16,9 milhões, expandindo-se novamente para atingir 17,4 milhões de unidades em 2005. Nesse contexto, os EUA desacelerou sobremaneira as compras externas do setor, de um crescimento anual médio de 10% entre 1996 e 2000 para 4% a.a. de 2001 a 2005 (tabela 22).

Assim, onde antes se disputavam fatias de novas vendas, principalmente de 2001 a 2003, concorreu-se por mercados já existentes. Nesta conjuntura, os fatores preço, flexibilidade produtiva e, ainda, eficiência energética, tornaram-se vantagens competitivas primordiais⁸⁶. Nesse quesito, a dominância das montadoras americanas no México (bem como no Canadá) tem prejudicado a dinâmica recente das exportações deste setor.

TABELA 22 - IMPORTAÇÕES DOS EUA SOB O CAPÍTULO HS 87, SEGUNDO OS 10 MAIORES FORNECEDORES EM 2000.

Ranking 2000	Origem	Participação 1995	Crescimento Médio Anual (%)			Participação 2005
			1996-2000	2001-2003	2001-2005	
1	Canadá	40%	6,6	-2,0	1,9	31%
2	Japão	31%	6,1	0,1	3,0	25%
3	México	10%	20,3	-0,8	0,6	13%
4	Alemanha	8%	15,9	10,7	7,9	12%
5	Coréia do Sul	2%	23,9	17,6	14,0	5%
6	Reino Unido	2%	10,9	16,0	13,3	4%
7	Suécia	2%	4,3	8,9	3,0	1%
8	China	0%	31,2	8,1	16,6	2%
9	Taiwan	1%	5,1	0,9	6,0	1%
10	Bélgica	1%	6,4	-1,7	4,6	1%
Total de Importações		100%	9,9	2,2	4,0	100%

Fonte: Elaboração própria com dados do Departamento de Comércio dos EUA (TradeStats Express em <http://tse.export.gov>).

⁸⁶ Certamente o sucesso das montadoras coreanas Hyundai e Kia (esta última adquirida pela primeira a fins de 1998) esteve marcado por preços bastante competitivos (Miller, 2000:15). As montadoras coreanas inauguraram a primeira fábrica em solo americano da Hyundai em 2005. Nesse sentido, praticamente toda sua contestação do mercado americano está revelada nas importações.

Tanto no que se refere à indústria automobilística quanto à eletro-eletrônica, o México teria, em teoria, oportunidade de se inserir nos esquemas de complementaridade produtiva com a China, tendo em vista que, em muitos casos, as mesmas multinacionais estão presentes nos dois países. Além disso, com a entrada daquele país na OMC e as pressões americanas para a valorização do yuan frente ao dólar, se espera uma progressiva abertura do mercado chinês. Em tese, isso significaria mais uma oportunidade para as exportações mexicanas, sobretudo para abastecer o mercado interno chinês de *commodities* agropecuárias e minerais.

O que se observa desde 2000 no México é uma escalada exponencial das importações advindas da China, acompanhada de um crescimento limitado das exportações para esse país. Assim, desde 2003, a balança mexicana com a China é a maior fonte individual de déficit no total das transações comerciais.

Os setores que comandam o déficit comercial com a China são o de autopeças e eletro-eletrônica. Nesse sentido, ainda não é claro o destino das importações chinesas, se rumadas ao mercado interno mexicano ou à produção para exportação aos EUA (DUSSEL-PETERS, 2004a:52-56). No entanto, é preciso frisar que, ao depender excessivamente das estratégias das transnacionais estrangeiras, o México fica à mercê de uma lógica, além de alheia aos interesses nacionais, essencialmente microeconômica. Analisemos com mais detalhe o desenvolvimento da maquila eletro-eletrônica no México.

Em sentido macroeconômico, geral e para Jorge Carrillo (2005), demasiado homogêneo, o modelo maquila foi considerado como um tipo de indústria que forja:

"a) la generación de divisas, b) la creación de empleo intensivo en mano de obra en general de baja calificación, y c) la importación de materias primas y componentes para después de su ensamble o manufactura exportarlos en su mayoría a Estados Unidos. Este modelo es dirigido por transnacionales y mantiene escasa vinculación no sólo con el aparato productivo

nacional sino con el consumo interno" (CARRILLO, HUALDE & RAMÍREZ, 2005:30).

A maquila eletro-eletrônica, apesar do alto conteúdo tecnológico de seus produtos, se encaixa na descrição acima, ainda que seu desenvolvimento no México tenha dado lugar a diversas estratégias empresariais. Certamente houve casos de empresas que iniciaram suas atividades nos processos de produção de menor agregação de valor, integrando, posteriormente, processos mais complexos como pesquisa e desenvolvimento. Exemplos disso foram a Sony, RCA e Philips. Assim, a maquila, em termos *meso* e microeconômicos é de fato mais complexa do que a descrição acima faz crer.

Entretanto, numa visão conciliadora entre as esferas macro, micro e meso, entendemos que os "*factores estructurales*" (CARRILLO & GOMIS, 2003:324) que perpassam a formação e a dinâmica deste tipo de indústria limitam o raio de estratégias microeconomicamente viáveis e a eficácia das políticas econômicas que perseguem uma maior integração com o mercado interno. Neste aspecto, concordamos com Enrique Dussel-Peters:

"no se pueden pedir peras al olmo: los segmentos específicos de los procesos que realizan las importaciones temporales para exportación que radican en México no se han establecido para alcanzar un mayor grado de endogeneidad territorial; los segmentos de mayor valor agregado se ubican en otros territorios en la actualidad...hoy estos procesos no se realizan en el país por los fuertes desincentivos, además de las propias estrategias de empresas y redes intra e interempresariales...seguir soñando - tanto académicos como funcionarios - con un proceso de escalamiento (upgrading) y con la integración a segmentos de la cadena de alto valor agregado, así como creer que un producto high tech también refleja procesos de aprendizaje high tech resulta engañoso". (DUSSEL-PETERS, 2002:15-16)

O crescimento da maquila eletro-eletrônica no México decorreu do ajuste pós-crise da dívida. Neste sentido, foi beneficiado nos anos 80 pelas sucessivas desvalorizações, pela queda brutal do salário real, pelos incentivos às exportações

e entrada de capital forâneo. Dentre os fatores externos, a concorrência entre produtores americanos e asiáticos nos EUA se acirrou.

De maneira geral, esta indústria tem traços de concorrência muito dinâmica, queda de preços acelerada e, em alguns casos, grande dotação do fator trabalho na cadeia de valor. Isto impulsiona a busca de baixos salários por parte das diversas oligopolistas presentes nesta indústria. Assim, o ciclo de produção da indústria eletro-eletrônica faria rota no México, basicamente para explorar a vantagem do baixo custo de mão de obra e, mais tarde, a considerável vantagem aduaneira por ocasião do NAFTA, frente o Japão e à China.

A propriedade de capital na indústria maquiladora eletro-eletrônica é muito mais variada que no caso da automobilística. A indústria também abriga setores compostos de pequenas e médias empresas de uma gama infinita de *commodities* eletrônicas, partes e peças que puderam ser mantidas pelo próprio capital mexicano.

Assim, o segmento de televisores, majoritariamente localizado em Tijuana, consiste basicamente de empreendimentos japoneses como da Sony, Matsushita, Toshiba, Sanyo e Panasonic, mas abriga também a holandesa Philips. Já o setor de computadores, periféricos e partes abriga no cluster de Jalisco as americanas IBM, Hewlett Packard, Motorola, Texas Instruments, mas também a taiwanesa Acer dentre outras. O setor de produtos de telecomunicações tem grande participação da suíça Ericsson, da americana AT&T, da japonesa NEC e da francesa Alcatel, todas multinacionais de grande porte (CARRILLO, MORTIMORE & ESTRADA, 1998:21-22). Produzindo a grande maioria de seus produtos para o mercado estadunidense, novamente lançaremos mão da análise concorrencial das importações americanas dos maiores sub-capítulos exportados pelo México (gráfico 7).

No mercado de computadores, a evolução das exportações mexicanas para os EUA significou um crescimento singular de sua

participação de 1993 a 2001, até chegar à primeira posição do *ranking*, neste último ano. Sua escalada de 3% para 17% só foi páreo para a queda da participação japonesa de 37% para 12% no mesmo período. O México superou até mesmo o crescimento chinês. Entretanto, em 2002 a China ultrapassa o México e se estabelece como líder incontestável três anos depois, com 47% de participação!

No caso das importações americanas de televisores e monitores, o México detém há muito a liderança e obteve um expressivo aumento desta até 1998, quando chegou a representar 75%. A partir deste ano, seu *market share* despencou, como decorrência da concorrência difusa de Japão, Coréia, Taiwan, mas sobretudo da China. Menos ameaçado esteve o *market share* mexicano do sub-capítulo de cabos e condutores. Assim mesmo, o crescimento da China neste mercado esteve diretamente relacionado à pequena queda do México, a partir de 2002.

O mercado de importações de aparelhos de telecomunicações apresenta uma situação concorrencial menos clara. Ainda assim, em linhas gerais podemos observar a queda substancial da participação dos produtos japoneses em prol de produtos da Malásia, China, México e Canadá.

Se somarmos as exportações maquiladoras do capítulo eletrônico por excelência (85) e aquelas do sub-capítulo de computadores (8471) observamos uma dinâmica bastante vigorosa entre 1996 e 2000, crescendo em média 21% ao ano. No entanto, a estagnação americana de 2001 levou a uma queda de 3% e 2% em 2002 e 2003.

As exportações desta agregação específica vem se recuperando desde então, crescendo 12% ao ano em 2004 e 2005. Ainda assim, ressalta ser uma taxa bastante inferior àquela obtida no ciclo 1996-2000 e em anos bastante atípicos de retomada cíclica do comércio mundial. Seria preciso observar se teremos novos investimentos na maquila eletrônica, depois do

desinvestimento ocorrido desde 2000:

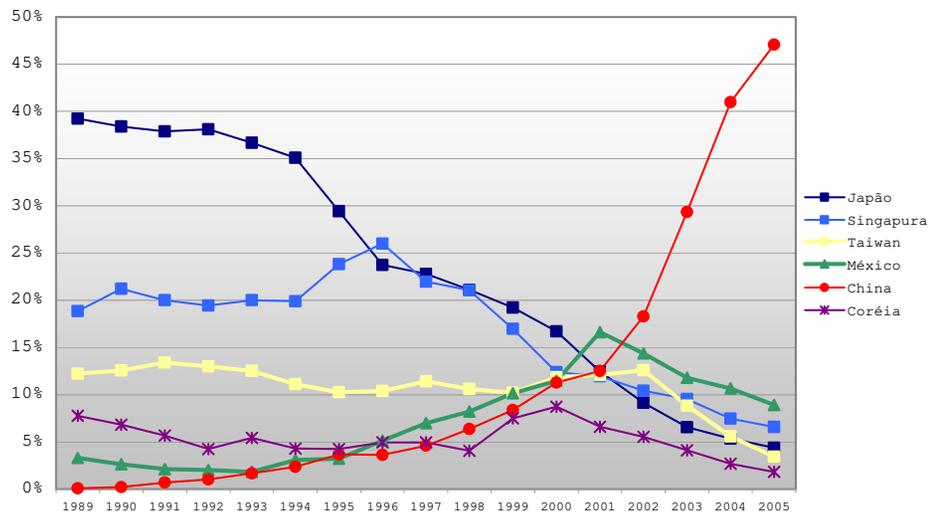
"De finales de 2000 a abril de 2004 la industria maquiladora de exportación, probablemente el sector más sensible a fluctuaciones en los Estados Unidos, había perdido el 18,95% de su empleo y el 22,85% de sus establecimientos, incluso considerando la inicial recuperación desde inicios de 2004. Según estudios iniciales, durante este proceso de cierre, 177 empresas, o el 33,8% del total de las empresas trasladaron sus actividades a China" (DUSSEL-PETERS, 2004a:55).

Em suma, em média 63% do crescimento anual das exportações entre 1996 e 2000 pode ser explicado pelo crescimento das exportações maquiladoras como um todo. Destas, 65% de seu crescimento é devido à escalada das exportações maquiladoras dos capítulos eletro-eletrônicos (85 e 84). De igual forma, sua queda em 2001 e a desaceleração que se seguiu terá efeitos deletérios ao ritmo de crescimento das exportações mexicanas, sobretudo em função do desafio que significou a consolidação da China na divisão internacional do trabalho.

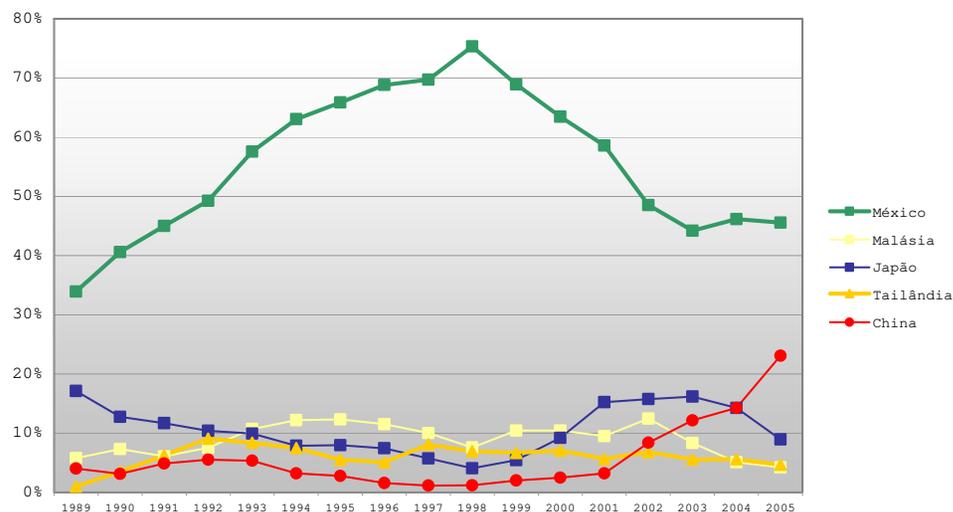
GRÁFICO 7 - MAIORES CONCORRENTES NAS IMPORTAÇÕES DOS EUA DE SUB-CAPÍTULOS SELECIONADOS - 1989 2005

(% participação no valor total de importações)

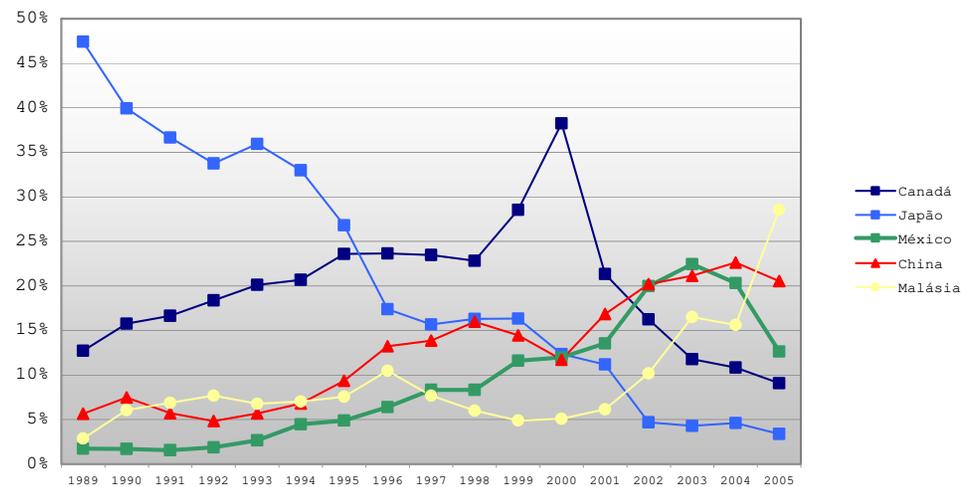
7a
8471-Computadores



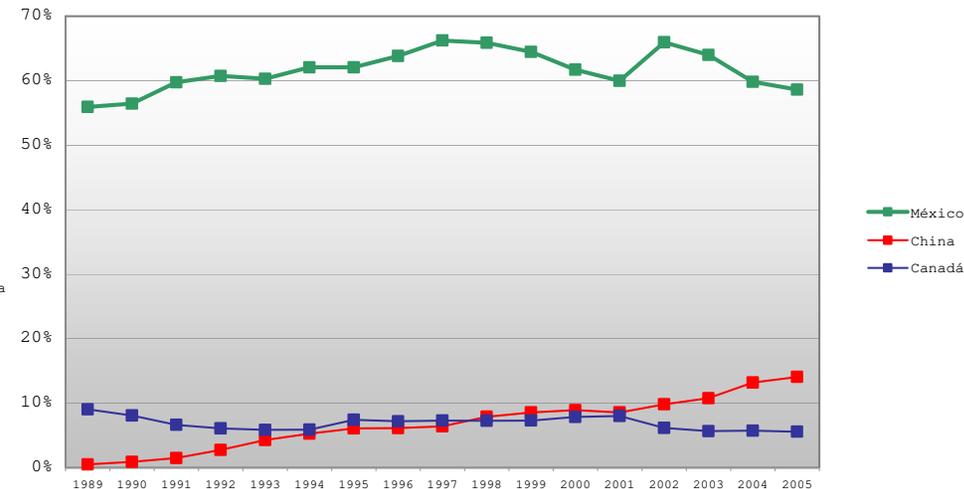
7b
8528-Televisores e Monitores



7c
8517-Aparelhos Elétricos de Telefonia ou Telegrafia



7d
8544- Condutores e Cabos Coaxiais, de Cobre e Fibras Óticas (inclusive para automóveis).



Fonte: Elaboração própria com dados do Departamento de Comércio dos EUA (TradeStats Express em <http://tse.export.gov>).

3.5 Competitividade Externa e a Relação Câmbio-Salário.

*"In addition to encouraging the offshoring of automotive production and jobs, the trade agreements negotiated by the U.S. have failed to require other nations to abide by internationally recognized worker rights. As a result, we have seen a steady **race to the bottom**, as China, Mexico and other nations have competed on the basis of low wages and inadequate worker protections"* (Depoimento de Steve M. Beckman, Diretor da International Union, United Automobile, Aerospace & Agricultural Implement Workers of America, UAW)⁸⁷.

Ao longo deste trabalho, chamamos atenção para as distintas dimensões que impulsionaram uma inserção privilegiada do México na divisão internacional do trabalho nos anos 90, em especial a partir de 1996. Mencionamos a dimensão regional, na medida em que identificamos um vetor histórico de perpetuação e aprofundamento da integração do México à economia norte americana. Adicionamos a ele um vetor industrial ao expormos a racionalidade concorrencial que levou aos investimentos das multinacionais americanas, européias e japonesas no México e à "maquilização" da indústria localizada no país. Também mostramos a importância das mudanças institucionais que corroboraram essa inserção, consubstanciadas no NAFTA e no *rescue package*.

Tendo em vista o objetivo principal deste capítulo, de investigar os determinantes do ciclo de crescimento calcado no comércio exterior de 1996 a 2000, resta, neste item, relevar a funcionalidade especial que cumpriram os preços macroeconômicos câmbio e salário. Neste caso, como também no caso das outras dimensões mencionadas acima, o esvaziamento deste vetor, a partir do fim da década, ou seja, o esgotamento da competitividade de câmbio e salários, constitui a "prova

⁸⁷ Depoimento no senado americano em 17 de fevereiro de 2006 (Senate Democratic Policy Committee Hearing, An Oversight Hearing on Trade Policy and the U.S. Automobile Industry, consultado em <http://democrats.senate.gov/dpc/hearings/hearing28/beckman.pdf>.

negativa” de sua importância para o ciclo de crescimento em questão.

Nosso percurso evidenciou a importância do setor exportador para o padrão de crescimento do PIB a partir de 1996, em especial dos investimentos, receitas e outros impactos indiretos da indústria automotriz e eletro-eletrônica no México. De uma perspectiva de processos produtivos, a maquila é uma categoria primordial para provar a relevância dos processos de montagem e submontagem na indústria exportadora mexicana.

Ainda assim, seguindo Dussel-Peters (2002:8), a maquila é apenas a maior parcela de um fenômeno mais amplo e disseminado na indústria: a predominância de processos cuja característica básica é a importação temporária para a exportação. De acordo com o autor, se a maquila representou em média 44,4% das exportações entre 1993 e 2001, agregando-se os processos sob os regimes ALTEX, PITEX e outros, a fatia eleva-se para 78,5%!

De um lado, a característica primordial do processo de montagem e submontagem é a alta dotação de mão de obra. O fator trabalho constitui, portanto, o maior custo de produção daqueles agregados no país, ou seja, sujeitos ao risco cambial. De outro lado, o capital da indústria de exportação tem origem primordialmente estrangeira, em geral com presença em inúmeros países do mundo e cujo destino da produção é altamente concentrado no mercado estadunidense. Assim, os custos da mão de obra são avaliados em escala mundial e contrastados a receitas em dólares americanos. Desta feita, em decorrência de uma configuração particular da indústria exportadora mexicana, o custo da mão de obra em dólares americanos é a medida mais representativa da competitividade desta indústria.

Com efeito, a implantação e o crescimento da indústria de exportação no México, a partir de meados dos anos 80, se deu numa conjuntura de vantagens expressivas da relação câmbio-salário. Lembremos das maxidesvalorizações de 1982, 1986 e 1987

para o ajuste do balanço de pagamentos e em suporte prévio ao plano de estabilização (PSE). Do ponto de vista do mercado de trabalho, a estagnação da economia mexicana com baixa criação de emprego e a contenção dos salários, justificada para frear o consumo de importados e a inflação durante a década, propiciaram um campo fértil para a implantação de processos intensivos em trabalho (tabela 23).

TABELA 23 - RELAÇÃO CÂMBIO-SALÁRIO NA MANUFATURA MEXICANA 1980-2005.

Ano	Índice de Câmbio Real * (a)	Remunerações Reais Médias na Manufatura Sem Maquila ** (b)	Remunerações Reais Médias na Maquila***	Relação Câmbio/Salário (c = a/b*100)	Crescimento Anual da Relação Câmbio/Salário
1980	74	129	—	57	—
1981	62	135	—	46	-20%
1982	84	136	—	62	35%
1983	95	103	—	93	49%
1984	80	96	—	84	-10%
1985	78	97	—	81	-3%
1986	119	90	—	132	64%
1987	135	89	—	151	14%
1988	111	89	—	126	-17%
1989	101	97	—	104	-17%
1990	100	100	—	100	-4%
1991	92	106	—	86	-14%
1992	86	115	—	74	-14%
1993	74	121	—	61	-18%
1994	76	126	100	60	-1%
1995	117	110	94	107	77%
1996	103	99	89	104	-2%
1997	86	98	90	87	-16%
1998	85	101	94	84	-4%
1999	78	103	96	76	-10%
2000	69	109	100	63	-16%
2001	63	116	109	54	-15%
2002	61	118	116	52	-5%
2003	72	120	115	60	16%
2004	77	120	115	64	7%
2005	74	120	116	62	-4%

Fonte: Banco Central do México e INEGI.

* Cesta ponderada de câmbio com 111 países deflacionadas pelos respectivos IPCs, média mensal, 1990=100.

** Salários e outras remunerações em dinheiro deflacionadas pelo IPC, 1990=100.

*** Salários e outras remunerações em dinheiro deflacionadas pelo IPC, apurados somente a partir de 1994=100.

Já na década de noventa, a reversão da balança comercial foi viabilizada por uma desvalorização de 54% em 1995, mas também por uma queda do salário real de 13% para a manufatura não maquiladora e de 6% nas atividades maquila. Estes efeitos juntos provocaram um aumento da competitividade câmbio-salário naquele ano de 77%. Assim, a rentabilidade da indústria exportadora aumentou e, frente à retração do mercado interno, constitui-se na alternativa mais viável para o escoamento da produção nacional⁸⁸.

A participação da indústria de exportação na criação de emprego aumentou consistentemente após 1995, ainda mais tendo em vista sua intensa dotação de mão de obra. Como exemplo, podemos citar o caso da maquila. Sua participação no emprego total da indústria manufatureira passa de 17,4% em 1994 para 31,5% em 2000 (ROS & FRENKEL, 2004:11). Como um todo, os postos de emprego não-agrícola cresceram 2,6 milhões entre 1996 e 1999. O maior crescimento do emprego foi observado na indústria manufatureira, dentre as mais dinâmicas, as maquilas de tecidos, roupas, móveis, produtos de madeira e partes automotivas (NAALC, 2003:82).

A partir de 1998, o crescimento do salário real coadunado a uma expressiva valorização cambial, implicou uma queda contínua de competitividade da indústria de exportação mexicana. Além disso, na medida em que o México conta com uma especialização centrada em vantagens de câmbio-salário, o avanço da China no comércio internacional significou um desafio imenso, uma vez que nesse quesito a China tem sido praticamente imbatível. Na maquila, a perda de competitividade frente à China resultou numa perda de cerca de 300 mil postos de trabalho em 2001 e 2002 (CARRILLO, HUALDE & RAMÍREZ, 2005:36).

⁸⁸ Mesmo Anne Krueger (1999), uma ativista do livre comércio, argumentou a favor da centralidade da desvalorização e do regime maquila bem estabelecido no boom de exportações mexicanas pós 1994. Ela considerou estes fatores mais relevantes do que o NAFTA, pelo menos até 1998.

Ainda que a pujança da indústria direcionada ao mercado externo, de 1995 a 2000, tenha de fato implicado em criação de novos empregos, costuma-se apontar os seguintes problemas. Primeiro, o crescimento do emprego total não foi páreo para o crescimento da população economicamente ativa, de cerca de 800 mil mexicanos a.a. (DUSSEL-PETERS, 2004c; DUSSEL-PETERS, 2004b). Segundo, a qualidade do emprego gerado foi ruim na medida em que, em média, 35% dos novos postos gerados no setor não-agrícola foram classificados como informais (NAALC, 2003:70). Terceiro, apesar do crescimento do salário real a partir de 1998, os salários reais como um todo não recuperaram os níveis vigentes antes da crise da dívida (tabela 23).

Os problemas supracitados decorrem da própria lógica predominante na implantação e expansão da indústria de exportação no México. Os parques encadeamentos industriais internos ao país geraram uma dualidade na estrutura produtiva mexicana: um setor direcionado às exportações, em geral mais moderno e com predominância do emprego formal, e outro direcionado ao mercado interno, caracterizado pelo baixo dinamismo, informalidade e atraso tecnológico⁸⁹.

Desta feita, a estratégia de crescimento guiado pelas exportações foi incapaz de incluir, ou ainda dinamizar parte expressiva do aparato produtivo e da mão de obra mexicana, com o quê os salários seguem relativamente pressionados para baixo, mesmo com um crescimento do emprego⁹⁰. Mais do que isso, a própria rentabilidade do setor exportador, assim como ele se desenvolveu no México, esteve antes relacionada aos baixos salários do que à produtividade (ROS & FRENKEL, 2004:22).

⁸⁹ A visão de uma economia dual, atrasada e moderna, pode ser enriquecida por hibridismos, no entanto, ainda nos parece válida para analisar os resultados mais gerais da modernização ocorrida no México atual. Além da heterogeneidade produtiva, podemos citar a desigualdade na distribuição de renda que não recuperou os níveis de 1994. Assim, o índice de Gini passou de 0.477 em 1994 para 0.508 em 2005.

⁹⁰ Compartilham essa visão Enrique Dussel-Peters, Juan Carlos Moreno-Brid, Jorge Carrillo e Jaime Ros, dentre outros.

Do ponto de vista dos setores direcionados ao mercado interno a corrosão do tecido industrial e agrícola pelas importações foi devastadora, sobretudo face à renovada valorização cambial e à redução tarifária de importações agrícolas prevista no NAFTA. A esse respeito:

"To the extent that any productivity gains were based on the displacement of local producers, the short-term social impact could be considered negative. Whether the impact can be turned around and assessed positively in the medium term will depend on whether the resulting redundant labor force can make the transition to gainful new employment in the dynamic sectors...This would require higher investment, which has not yet happened" (MORENO-BRID, VALDIVIA & SANTAMARÍA, 2005:27).

Muitos analistas argumentam em favor de uma relação direta entre, de um lado, a insuficiência, precariedade e baixos rendimentos do emprego no México e, de outro, o crescente fluxo de imigração legal e ilegal para os EUA (MORENO-BRID, VALDIVIA & SANTAMARÍA, 2005, DUSSEL-PETERS, 2004c; MANNING, 2000; OCDE, 2003; entre outros).

Em contraste, um dos argumentos mais usados pelas autoridades norte-americanas e mexicanas para justificar o NAFTA foi o de que, supostamente, o acordo geraria empregos para os mexicanos, equalizaria os salários entre os dois países e, assim, desestimularia a imigração⁹¹. Nada mais distante da realidade.

Estima-se que um décimo da população total do México viva nos EUA⁹² (OCDE; 2003:18). Assim, em torno de 10 milhões de mexicanos viveriam nos EUA, 6 milhões em condições clandestinas e 4 milhões legalmente, de acordo com estimativas de 2005 (INS, U.S. Immigration and Naturalization Services, 1996; 2000; 2006). O fluxo de entrada de imigrantes ilegais, entre 1994 a 2004, foi em média de 400 mil mexicanos ao ano, sendo que outros 1,2

⁹¹ Para uma revisão da retórica em torno ao NAFTA ver MANNING (2000).

⁹² A população mexicana é de cerca de 100 milhões de habitantes, de acordo com o censo de 2000.

milhões são surpreendidos e efetivamente barrados pelo patrulhamento da fronteira sudoeste, ao ano.

Este é mais um ângulo da integração do México aos EUA. O fenômeno vem gerando remessas familiares ao México da ordem de US\$ 20 e US\$ 23 bilhões em 2005 e 2006, respectivamente (tabela 13, alínea "Transferências"). Em 2005, esse influxo foi US\$ 2 bilhões superior à entrada de IDE, representou 9,6% das exportações totais e 64% das exportações de combustíveis minerais. Seu vultoso montante faz das remessas familiares um fluxo extremamente importante para o atual acúmulo de reservas mexicano.

Apesar de ser um fluxo, em geral, de natureza mais estável que as entradas de capitais, por exemplo, sua dinâmica está intrinsecamente associada às flutuações da economia americana. Sobretudo tendo-se em conta que os postos de trabalho ocupados pelos mexicanos, em especial por aqueles em situação de imigração irregular, são sujeitos a uma maior informalidade, a achatamentos salariais, maior rotatividade e sazonalidades.

Nessa linha, juntamente com as receitas exportadoras, as remessas familiares são mais uma fonte de recursos crucial para o balanço de pagamentos mexicano relacionada à dinâmica da economia dos EUA. Para contrapor potenciais choques vindos do norte, como aquele sentido em 2001, resta saber se o México conseguirá reconstruir mecanismos internos e soberanos de estabilização e crescimento de sua economia.

4. Conclusão

Na introdução deste trabalho anunciamos o objetivo de investigar os limites e alcances do crescimento mexicano via comércio exterior no ciclo da segunda metade dos anos 90. As hipóteses apontadas foram duas.

Primeiro, a dinâmica de crescimento e seus impactos sobre a economia e sociedade mexicana seriam primordialmente ditados pela relação intransferível do México com os EUA. Ao longo do trabalho, portanto, analisamos esta relação no que tange aos seus aspectos econômicos.

A segunda hipótese propunha um veredicto em relação aos efeitos da estratégia de crescimento perseguida desde meados dos anos 80, em especial sobre suas relações com o exterior: o aumento excessivo da dependência em relação ao mercado norte-americano elevaria a susceptibilidade da economia nacional à dinâmica daquele mercado. Nesse sentido, ainda que a situação do balanço de pagamentos mexicano esteja, como hoje, relativamente estável, a economia estaria crescentemente refletindo as decisões e acontecimentos exteriores.

O percurso da investigação seguiu uma linha cronológica que iniciou no imediato pós-crise da dívida, em 1982, e terminou em 2005. Dividimos o percurso em três momentos para os quais empreendemos diferentes tipos de análise.

Primeiramente investigamos o período até 1994 no sentido de traçar um cenário mais geral da história econômica recente do México. Nosso *recuento* procurou descrever os processos de liberalização e estabilização econômica, ambos cruciais para uma re-estruturação produtiva profunda a qual pudemos sintetizar em dois veios. Por um lado, a indústria e a agricultura voltaram-se para as exportações em detrimento do mercado interno. Esse movimento foi consequência direta das motivações de extroversão

do capital produtivo norte-americano, sancionado pelos governos mexicano e estadunidense, na medida em que estes aprofundaram inúmeros esquemas de incentivo comercial, culminando com a assinatura do NAFTA em 1993. Por outro lado, a re-estruturação produtiva reservou ao capital nacional os espólios da desestatização dos oligopólios de comunicações, eletricidade, transporte e finanças.

Num segundo momento de nossa investigação, delineamos algumas explicações possíveis para os problemas relacionados ao redirecionamento da economia para um marco liberal até 1994. Neste marco, apostou-se excessivamente no investimento privado e nas exportações em detrimento dos gastos e investimentos do governo para a promoção de crescimento. Nossa posição é de que, tanto o investimento privado, quanto as exportações não promoveram suficiente agregação interna de valor, uma vez que sua lógica de expansão esteve associada ao mecanismo da âncora cambial e aos propósitos de exploração da mão de obra barata mexicana.

A esse respeito, ainda que a âncora cambial tenha facilitado, via importações, uma modernização produtiva e de consumo concomitante à estabilização dos preços, sua vigência fragilizou sobremaneira o balanço de pagamentos. Assim, o país ficou perigosamente exposto aos atos de *venganza* dos capitais estrangeiros de curto prazo. Eminentemente financeira, a crise iniciada em dezembro de 1994, além de haver enterrado a âncora cambial, trouxe consigo a sanção do governo americano ao processo de integração da economia mexicana aos EUA, materializada no *rescue package*.

Passamos então ao terceiro trecho de nosso percurso, no qual empreendemos uma análise industrial e comercial mais detalhada do período virtuoso entre 1996 e 2000, bem como de sua relativa crise posterior. Este trecho constitui o cerne desta dissertação, na medida em que explicita os determinantes, atores

e mecanismos reais da expansão de comércio mexicana, quando esta foi mais vigorosa.

Formatadas as bases da integração entre a economia mexicana e os EUA, a desvalorização cambial, a queda dos salários reais, as vantagens alfandegárias e a disputa entre as corporações americanas e japonesas determinaram uma *janela de oportunidade* para que o México aproveitasse o vigoroso crescimento do PIB norte-americano e de suas importações na segunda metade dos 90.

Dentre os fenômenos reais que constituíram o movimento acima, analisamos o papel fundamental da indústria automobilística e eletro-eletrônica de exportação que, no México, contraditoriamente, materializam modernidade tecnológica com pouca agregação de valor. Nesse sentido, a falta de encadeamentos internos, a insuficiente geração de massa salarial, além do envio dos lucros ao exterior, são características que reduzem sobremaneira a capacidade de multiplicação da demanda efetiva gerada pela indústria de exportações. Além disso, a lógica de sua expansão é altamente submissa aos interesses norte-americanos e à dinâmica do mercado internacional.

De uma perspectiva mais ampla, identificamos que o crescimento econômico mexicano durante os anos de ouro da estratégia (1996-2000) foi efetivamente resultado: de um lado, da extraordinária dinâmica das importações norte-americanas e, de outro, da exploração das vantagens competitivas do país por capitais estrangeiros, dentre as mais importantes a alta relação câmbio-salário, as vantagens alfandegárias e a proximidade do mercado consumidor. Na medida em que estes determinantes se esvaziaram, o modelo mexicano de crescimento via exportações de mercadorias de média e alta intensidade tecnológica sofreu um duro golpe.

Desta feita, a desaceleração do mercado americano em 2001, a sedimentação da China como uma potência exportadora e a

revalorização de salários e câmbio, ainda durante o ciclo expansivo, são fatores explicativos cruciais da desaceleração do PIB mexicano a partir de 2001.

Faz-se necessário enfatizar que, diante dos fatores adversos citados, o México não conseguiu lançar mão de mecanismos internos contracíclicos para proteger sua economia, sobretudo porque não fortaleceu os ingressos tributários do setor público que historicamente registraram um nível de 10% do PIB. Adicionalmente, o país, ao privatizar/internacionalizar parte de seus ativos, perdeu capacidade autônoma de dinamização da demanda agregada. A vulnerabilidade do setor público mexicano também se expressa no fato de cerca de um terço das receitas do governo federal resultar da atividade petroleira.

No que tange à conta corrente do balanço de pagamentos mexicano, a desaceleração das exportações de mercadorias de alta e média intensidade tecnológica foi compensada, principalmente, por duas novas tendências. O extraordinário crescimento das receitas petroleiras e a elevação das remessas de residentes mexicanos nos EUA têm sustentado a continuidade de um padrão de consumo e produção altamente importador. A nosso ver, ambas as tendências representam uma continuidade da integração da economia mexicana à norte americana.

Em suma, concluímos que, ainda que a orientação exterior da economia mexicana tenha efetivamente rendido cinco anos de crescimento elevado entre 1996 e 2000, esta orientação não gerou mecanismos de sustentabilidade do crescimento. Adicionalmente, a estratégia aprofundou a dependência externa do país em relação aos EUA e não distribuiu seus frutos ao povo mexicano, perpetuando a heterogeneidade estrutural que caracteriza o subdesenvolvimento latino americano.

Anexo Estatístico

ANEXO 1 - ENTRADA DE IDE EM PAÍSES SELECIONADOS 1980-2004.

US\$ Bilhões	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Países em Desenvolvimento	8	23	27	18	19	15	17	25	31	29	36	44	55	80	105	118	152	192	187	233	253	218	156	166	233
China	0	0	0	1	1	2	2	2	3	3	3	4	11	28	34	38	42	45	45	40	41	47	53	54	61
Hong Kong	1	2	1	1	1	0	2	6	5	2	3	1	4	7	8	6	10	11	15	25	62	24	10	14	34
Brasil	2	3	3	1	2	1	0	1	3	1	1	1	2	1	2	4	11	19	29	29	33	22	17	10	18
México	2	3	2	2	2	2	2	3	3	3	3	5	4	4	11	10	9	13	12	13	17	28	15	11	17
Singapura	1	2	2	1	1	1	2	3	4	3	6	5	2	5	9	12	9	14	7	17	16	14	6	9	16
Coréia	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	5	9	9	4	3	4	8
Malásia	1	1	1	1	1	1	0	0	1	2	3	4	5	6	5	6	7	6	3	4	4	1	3	2	5
Argentina	1	1	0	0	0	1	1	0	1	1	2	2	4	3	4	6	7	9	7	24	10	2	2	2	4
Tailândia	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	3	2	2	2	1	2	2	4	7	6	3	4	1	2	1
Total Subgrupo	8	12	10	9	9	8	10	17	21	18	24	26	36	56	74	84	100	124	131	167	195	145	109	108	163
Participação	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Países em Desenvolvimento	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
China	1%	1%	2%	5%	8%	13%	13%	9%	10%	12%	10%	10%	20%	34%	32%	32%	27%	24%	24%	17%	16%	22%	34%	32%	26%
Hong Kong	8%	9%	5%	6%	7%	-2%	11%	25%	16%	7%	9%	2%	7%	9%	7%	5%	7%	6%	8%	11%	24%	11%	6%	8%	15%
Brasil	23%	11%	11%	7%	8%	9%	2%	5%	9%	4%	3%	3%	4%	2%	2%	4%	7%	10%	15%	12%	13%	10%	11%	6%	8%
México	25%	13%	7%	12%	8%	13%	14%	11%	9%	11%	7%	11%	8%	5%	10%	8%	6%	7%	7%	6%	7%	13%	10%	7%	7%
Singapura	15%	7%	6%	6%	7%	7%	10%	12%	12%	10%	16%	11%	4%	6%	8%	10%	6%	7%	4%	7%	7%	6%	4%	6%	7%
Coréia	0%	1%	0%	0%	1%	1%	3%	2%	3%	2%	2%	3%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	3%	4%	3%	2%	2%	2%	3%
Malásia	11%	5%	5%	7%	4%	5%	3%	2%	2%	6%	7%	9%	9%	7%	4%	5%	5%	3%	1%	2%	1%	0%	2%	1%	2%
Argentina	8%	4%	1%	1%	1%	6%	3%	0%	4%	3%	5%	6%	8%	3%	3%	5%	5%	5%	4%	10%	4%	1%	1%	1%	2%
Tailândia	2%	1%	1%	2%	2%	1%	2%	1%	4%	6%	7%	5%	4%	2%	1%	2%	2%	2%	4%	3%	1%	2%	1%	1%	0%
Participação Subgrupo	93%	52%	37%	48%	47%	54%	60%	67%	68%	61%	66%	59%	65%	69%	70%	71%	66%	65%	70%	72%	77%	67%	70%	65%	70%

Fonte: Unctad - Tabela "Major FDI indicators" do Site.

ANEXO 2 - COMÉRCIO EXTERIOR DO MÉXICO SEGUNDO REGIÕES DE ORIGEM E DESTINO.

Participação Anual Média no Total da Pauta

Exportações					
Intervalo	E.U.A. e Canadá	Europa	América Latina e Caribe	Japão	Outros
50 - 59	74%	11%	4%	4%	6%
60 - 69	58%	11%	7%	7%	18%
70 - 79	63%	11%	12%	5%	10%
80 - 84	60%	19%	8%	6%	7%
85 - 89	67%	15%	7%	7%	5%
90 - 94	82%	8%	5%	3%	2%
95 - 99	88%	4%	5%	1%	2%
00 - 04	90%	4%	4%	1%	2%
Importações					
Intervalo	E.U.A. e Canadá	Europa	América Latina e Caribe	Japão	Outros
50 - 59	83%	15%	1%	1%	1%
60 - 69	69%	24%	2%	3%	2%
70 - 79	63%	24%	6%	5%	2%
80 - 84	64%	18%	5%	5%	9%
85 - 89	68%	17%	4%	6%	5%
90 - 94	73%	14%	4%	5%	5%
95 - 99	77%	10%	2%	4%	7%
00 - 04	68%	10%	4%	4%	13%

Fonte: Unctad Trade Statistics.

ANEXO 3- IDE PARA O MÉXICO SEGUNDO PAÍS DE ORIGEM E SETOR ECONÔMICO.

Participação	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Estados Unidos	47%	66%	67%	61%	65%	54%	71%	78%	67%	63%	42%	60%
Europeus Seleccionados	18%	23%	15%	26%	24%	27%	16%	13%	25%	31%	51%	34%
Reino Unido	6%	3%	1%	15%	2%	-1%	2%	0%	7%	7%	1%	6%
Alemanha	3%	7%	3%	4%	2%	6%	2%	0%	3%	3%	2%	2%
Suiça	1%	2%	1%	0%	1%	1%	1%	-1%	2%	2%	6%	1%
França	1%	2%	2%	0%	2%	1%	-14%	1%	2%	3%	1%	2%
Espanha	1%	1%	1%	3%	4%	8%	12%	3%	4%	12%	36%	8%
Suécia	0%	1%	1%	0%	1%	5%	-2%	-1%	0%	0%	0%	0%
Holanda	7%	9%	6%	3%	13%	8%	15%	10%	8%	4%	4%	14%
Itália	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	1%	0%
Japão	6%	2%	2%	3%	1%	9%	2%	1%	1%	1%	2%	0%
Canadá	7%	2%	7%	2%	3%	5%	4%	4%	1%	2%	3%	2%
Outros	22%	7%	9%	8%	7%	5%	6%	5%	6%	4%	2%	4%

Fonte: INEGI.

Participação	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Agropecuária	0%	0%	0%	0%	0%	1%	1%	0%	0%	0%	0%	0%
Mineração e Extração	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	0%	1%	1%	1%	0%
Indústria Manufatureira	58%	58%	61%	60%	60%	67%	56%	20%	44%	44%	50%	54%
Eletricidade e Água	0%	0%	0%	0%	0%	1%	1%	1%	2%	2%	1%	1%
Construção	2%	1%	0%	1%	2%	1%	1%	0%	2%	1%	2%	1%
Comércio	12%	12%	10%	15%	12%	10%	14%	8%	9%	9%	6%	16%
Transporte e Comunic.	7%	10%	5%	6%	5%	2%	-12%	10%	4%	11%	7%	7%
Serviços Financeiros	9%	13%	15%	9%	9%	6%	27%	53%	30%	22%	29%	6%
Serviços Comunitários	11%	5%	6%	8%	11%	12%	12%	6%	6%	12%	5%	14%

Fonte: INEGI.

Bibliografia

- ACUERDO DE UNIDAD PARA SUPERAR LA EMERGENCIA ECONÓMICA. *Comercio Exterior*, México, Jan. 1995.
- AGOSIN, Manuel R. & FFRENCH-DAVIS, Ricardo "La Liberalización Comercial en America Latina". *Revista de la Cepal*, Santiago, n. 50, p.41-62, Ago. 1993.
- ALVES, Lauro Eduardo Soutello "O México e o Regime de Investimentos do Nafta". *Política Externa*, vol. 3, n. 4, p.42-78, Mar. 1995.
- AMSDEN, A. H. "A difusão do desenvolvimento: o modelo de industrialização tardia e a grande Ásia central". *Revista de Economia Política*, vol. 12, n. 1 (45), p. 133-140, Mar. 1992.
- ASPE ARMELLA, Pedro *Economic transformation the Mexican way*. Cambridge: The MIT Press, 1993.
- AUDLEY, John J., PAPADEMETRIOU, Demetrios G., POLASKI, Sandra & VAUGHAN, Scott *NAFTA'S PROMISE AND REALITY: lessons from México for the hemesphere*.
- BABB, Sarah *Proyecto: México. Los Economistas del Nacionalismo al Neoliberalismo*. Cidade do México: Fondo de Cultura Económica, 2003.
- BALASSA, Bela, BUENO, Gerardo, KUCZYNSKI, Pedro-Pablo & SIMONSEN, Mario Henrique *Uma Nova Fase de Crescimento para a América Latina*. Washington: Institute for International Economics, 1986.
- BALASSA, Bela *New Directions in the World Economy*. Londres: MacMillan, 1989.
- BANCO MUNDIAL *The East Asian Miracle: economic growth and public policy*. Oxford: Oxford University Press, 1993.
- _____. *Mexico Enhancing Factor Productivity Growth*. Country Economic Memorandum, Ago. 1998.
- BANURI, Tariq *Economic liberalization : No Panacea : The experiences of Latin America and Asia*. Claredon Press, Oxford, 1991.
- BATISTA JR., Paulo Nogueira "O Plano Real à luz da experiência mexicana e Argentina". *Estudos Avançados*, n. 10 (28), p. 129-197, Dez. 1996.

- BELLUZZO, Luiz G. & ALMEIDA, J. G. *Depois da Queda*. Rio de Janeiro: Editora Civilização Brasileira, 2002.
- BELLUZZO, Luiz G. & CARNEIRO, Ricardo "Bloqueios ao Crescimento". *Política Econômica em Foco*, n. 3, p. 1-9, Jan.-Abr. 2004.
- BHAGWATI, Jagdish N. *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes*. Cambridge, Ballinger Press, 1978.
- BRENNER, Robert *O Boom e a Bolha*. Rio de Janeiro: Editora Record, 2003.
- BUITELAAR, Rudolf M. & PÉREZ, Ramón Padilla "Maquila, Economic Reform and Corporate Strategies". *World Development*, vol. 28, n. 9, 2000.
- CANO, Wilson *Soberania e Política Econômica na América Latina*. São Paulo: Editora UNESP, 2000.
- CANUTO DOS SANTOS, Otaviano & FERREIRA JR., Hamilton de Moura "Coréia do Sul e Taiwan: Notas sobre a política industrial". *Revista de Economia Política*, vol. 10, n. 2 (38), p. 116-131, Jun. 1990.
- CARRILLO, Jorge & GOMIS, Redi "Los retos de las maquiladoras ante la pérdida de competitividad". *Comercio Exterior*, vol. 53, n. 4, abr. 2003.
- CARRILLO, Jorge, HUALDE, Alfredo & RAMÍREZ, Cirila Q. "Recorrido por la historia de las maquiladoras en México". *Comercio Exterior*, vol. 55, n. 1, jan. 2005.
- CARRILLO, Jorge, MORTIMORE, Michal & ESTRADA, Jorge Alonso "El Impacto de las Empresas Transnacionales en la Reestructuración Industrial de México. El Caso de las Industrias de Partes Para Vehículos y de Televisores". *Serie Desarrollo Productivo 50 CEPAL*, Santiago do Chile, 1998.
- CASTILLO, Omar & CORTÉS, José Ignacio Martínez "La ventaja comparativa de China y México en el mercado estadounidense". *Comercio Exterior*, vol. 54, n. 6, p. 516-528, Jun. 2004.
- CEPAL *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago do Chile: CEPAL, 2002.
- COUTINHO, Luciano G., SAMPAIO, Fernando de Arruda & APPY, Bernard "Correndo contra o relógio: condições de sustentabilidade cambial e fiscal da economia brasileira". In: FIORI, José L. & MEDEIROS, Carlos *Polarização mundial e crescimento*. Rio de Janeiro: Editora

Vozes, 2001.

- COUTINHO, Luciano G. & SARTI, Fernando "A política industrial e a retomada do desenvolvimento" In: LAPLANE, Mariano, COUTINHO, Luciano G. & HIRATUKA, Célio Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil. Campinas: Editora Unesp, 2003.
- COUTINHO, Luciano G., HIRATUKA, Célio & SABBATINI, Rodrigo "O Desafio da Construção de uma Inserção Externa Dinamizadora". In: *Seminário Brasil em Desenvolvimento*, Rio de Janeiro, Set. 2003. (mimeo)
- DEVLIN, Robert "From Baker to Brady: Can the new plan work?". *Revista de Economia Política*, vol. 10, n. 2 (38), Abr-Jun 1990.
- DIJKSTRA, A. Geske "Trade Liberalization and Industrial Development in Latin America". *World Development*, vol. 28, n. 9, 2000.
- DONGUI, Túlio Halperin *História da América Latina*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1975.
- DUSSEL-PETERS, Enrique "Oportunidades y Retos Económicos de China para México y Centroamérica". *LC/MEX/L.633*, Cepal, México, Set. 2004a.
- _____. "Efectos de la apertura comercial en el empleo y el mercado laboral de México y sus diferencias con Argentina y Brasil (1990-2003)". *Documentos de Estrategias de Empleo OIT*, Ginebra, 2004b.
- _____. "Conditions and Evolution of Employment and Wages in Mexico". *The Jus Semper Global Alliance TLWNSI BRIEF*, Abr. 2004c.
- _____. "Ser Maquila o no Ser Maquila, Es esa la pregunta? Una reflexión" In: *Seminário Internacional Retos e Perspectivas en la maquiladora mexicana: entornos locales y procesos globales*, Centro Universitario de Ciencias Sociales, el colegio de la frontera Norte, Guadalajara/Jalisco, Out. 2002.
- _____. *Polarizing Mexico: the impact of liberalisation strategy*. Londres: Lynne Rienner Publishers, 2000a.
- _____. "La inversión extranjera en México". *Serie Desarrollo Productivo 80 CEPAL*, Santiago do Chile, Out. 2000b.
- _____. "El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el Desempeño de la Economía en México". *LC/MEX/L.431*, Cepal, México, Jun. 2000c.
- _____. "Structural Change in Mexico's Employment and the Impact of Nafta". *Revista de Economia Política*, vol. 16, n. 4 (64), p.87-114, Out-Dez. 1996.

ELIZONDO, Everardo. "Private Sector Net Exports and the Real Exchange Rate". In: BROTHERS, Dwight S. & WICK, Adele E. (org.) *Mexico's Search For a New Development Strategy*. Proceedings of a Conference Sponsored by The Ford Foundation and The Economic Growth Center of Yale University. São Francisco: Westview Press, 1990.

EL UNIVERSAL

http://foros.eluniversal.com.mx/foros_sr_detalle_foro_limit.php?p_id_tema=2557&p_apartir=45&p_opinionespag=15&p_pag=4.

ENCISO, Juan Andrés Godinez "Los agrupamientos productivos en México y la dimensión de la política industrial actual". *El Cotidiano*, UAM-A, México, n.126, Jul-Ago., 2004.

ESPINOZA, Enrique "Comments" In: BROTHERS, Dwight S. & WICK, Adele E. (org.) *Mexico's Search For a New Development Strategy*. Proceedings of a Conference Sponsored by The Ford Foundation and The Economic Growth Center of Yale University. São Francisco: Westview Press, 1990.

FAJNZYLBBER, Fernando *La industrialización trunca de América Latina*. México: Editorial Nueva Imagen, 1983.

FRANCO, Gustavo H. B. *O Desafio Brasileiro: ensaios sobre desenvolvimento, globalização e moeda*. Rio de Janeiro: Editora 34, 1999.

FRENKEL, Roberto, FANELLI, José María & DAMILL, Mario *Shock Externo y Desequilibrio Fiscal. La macroeconomía de América Latina en los ochenta. Los casos de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile y México*. Santiago do Chile: CEPAL, Dez. 1994.

GARRIDO, Celso "El liderazgo de las grandes empresas industriales mexicanas". In: PERES, Wilson (cord.) *Grande empresas y grupos industriais latinoamericanos*. Cidade do México: Siglo Veintiuno Editores, 1998.

_____. "Política monetaria y desarrollo económico en México desde 1995". *El Cotidiano*, UAM-A, México, n.126, Jul-Ago., 2004.

GONZÁLEZ, Jesús A. Cervantes "Cambio estructural en el sector externo de la economía mexicana". *Comercio Exterior*, México, Mar. 1996.

HASBACH, Ángel Palomino "Surgimiento y desarrollo de los grupos financieros en México". *Serie Financiamiento del Desarrollo CEPAL*, Santiago do Chile, 1997.

- HUERTA, Arturo G. *Causas y Remedios de la Crisis Económica de México*. Cidade do México: Editorial Diana, 1995.
- INS "Estimates of the Unauthorized Immigrant Population Residing in the United States: January 2005". Office of Immigration Statistics, U.S Immigration and Naturalization Service, Ago. 2006.
- _____. "Estimates of the Unauthorized Immigrant Population Residing in the United States: 1990 to 2000". Office of Policy and Planning, U.S Immigration and Naturalization Service, 2000.
- _____. "Illegal Alien Resident Population". DHS, Department of Homeland Security, <http://www.dhs.gov/ximgtn/statistics/publications/index.shtm>, 1996.
- ISLAS, Oscar León "Mercado de capitales en México: camino a su extranjerización". *Comercio Exterior*, México, Dez. 2004.
- KALDOR, Nicholas (1962) "A New Model of Economic Growth". In: _____. *Further Essays on Economic Theory*. Nova Iorque: Holmes & Meier Publishers, 1978. Capítulo 2, p.54-80.
- KALECKI, Michal (1935) "Comércio Internacional e Exportações Internas". In: _____. *Crescimento e Ciclo das Economias Capitalistas*. São Paulo: Editora Hucitec, 1980. Capítulo 5, p.43-53.
- KATE, Adriaan Ten "Trade Liberalization and Economic Stabilization in Mexico: Lessons of Experience". *World Development*, vol. 20, n. 5, pp. 659-672, 1992.
- KOSE, M. Aylan, MEREDITH, Guy M. & TOWE, Christopher M. "How Has NAFTA Affected the Mexican Economy? Review and Evidence". *IMF Working Paper*, WP/04/59, IMF, abril 2004.
- KRUEGER, Anne O. "Trade Creation and Trade Diversion Under NAFTA". *NBER Working Paper Series*, n. 7429, Dez. 1999.
- _____. "Trade Policy and Economic Development: How we Learn". *The American Economic Review*, Mar. 1997.
- KRUGMAN, Paul "Is free trade passé?". *Economic Perspectives*, vol. 1, n. 2, p. 131-144, 1987.
- _____. "The myth of Asia's Miracle". *Foreign Affairs*, vol. 73, n. 6, p. 62-78, Dez. 1994.
- _____. "Tulipas holandesas e mercados emergentes". *Política Externa*, v. 4, n. 2, Set. 1995.

- LALL, Sanjaya & ALBALADEJO, Manuel "China's Competitive Performance: A Threat to East Asian Manufactured Exports?". *World Development*, vol. 32, n. 9, p. 1441-1466, 2004.
- LANGONI, Carlos Geraldo "Uma economia em transformação: obstáculos internos e externos". In: FIORI, José L. & MEDEIROS, C. *Polarização mundial e crescimento*. Rio de Janeiro: Editora Vozes, 2001.
- LAOS, Enrique Hernández "Crecimiento económico, distribución del ingreso y pobreza em México". *Comercio Exterior*, pg. 863-873, Oct. 2000.
- LEDERMAN, Daniel, MALONEY, William F. & SERVÉN, Luis *Lessons from Nafta for Latin America and the Caribbean Countries: A Summary of Research Findings*. Research project sponsored by the Regional Studies of the Office of the Chief Economist for Latin America and the Caribbean, The World Bank, Dez. 2003.
- LOPES-GALLARDO, Julio *La Macroeconomía de México: el pasado reciente y el futuro posible*. Cidade do México: Miguel Angel Porrúa Grupo Editorial, 1998.
- LUSTIG, Nora "México y la crisis del peso: lo previsible y la sorpresa". *Comercio Exterior*, México, Mai. 1995.
- LUSTIG, Nora & ROS, Jaime "Trade and Financial Liberalization with Volatile Capital Inflows: Macroeconomic Consequences and Social Impacts in Mexico during the 1990's". *CEPA Working Paper Series I*, n. 18, Fev. 2000.
- MADDISON, Angus "Comparative View of Mexico's Adjustment and Growth Problems". In: BROTHERS, Dwight S. & WICK, Adele E. (org.) *Mexico's Search For a New Development Strategy*. Proceedings of a Conference Sponsored by The Ford Foundation and The Economic Growth Center of Yale University. São Francisco: Westview Press, 1990.
- MANCERA, Agustín Cue "Panorama de la política económica en México (1984-2004)". *El Cotidiano*, UAM-A, México, n.126, Jul-Ago., 2004.
- MANKIW, N. Gregory *Macroeconomia*. Rio de Janeiro: LTC Editora S.A., 1998.
- MANNING, Robert *Five Years After NAFTA: Rhetoric and Reality of Mexican Immigration in the 21st Century*. Center for Immigration Studies, Mar. 2000.

- MÁTTAR, Jorge "Desempeño exportador y competitividad internacional: algunos ejercicios CAN para México". *Comercio Exterior*, México, Mar. 1996.
- MÁTTAR, Jorge, MORENO-BRID, Juan Carlos & PERES, Wilson "Foreign Investment in México After Economic Reform". *Serie Estudios y Perspectivas CEPAL*, México, n. 10, Jul. 2002.
- MÁTTAR, Jorge & PERES, Wilson "La política industrial y de comércio exterior em México". In: PERES, Wilson (org.) *Políticas de competitividad industrial América Latina y el Caribe en los años noventa*. México: Siglo Veintiuno Editores, 1997.
- MEDEIROS, Carlos Aguiar de "A China como um Duplo Pólo na Economia Mundial e a Recentralização da Economia Asiática". *Revista de Economia Política*, vol. 26, n. 3 (103), p. 381-400, Jul.-Set. 2006.
- _____. "Rupturas e continuidades no desenvolvimento econômico da Ásia". In: LEITE, Antonio Dias & VELLOSO, João Paulo dos (org.) *Novo Governo e os Desafios do Desenvolvimento*. Rio de Janeiro: José Olympio Editora, 2002.
- _____. "Economia e Política do Desenvolvimento Recente na China". *Revista de Economia Política*, vol. 19, n. 3 (75), p. 92-112, Jul.-Set. 1999.
- MEDEIROS, Carlos Aguiar de & SERRANO, Franklin "Inserção externa, exportações e crescimento no Brasil". In: FIORI, José L. & MEDEIROS, C. *Polarização mundial e crescimento*. Rio de Janeiro: Editora Vozes, 2001.
- MILLER, Randall "The Road Ahead for the U.S. Auto Industry". Office of Automotive Affairs, Basic Industries, International Trade Administration, U.S. Department of Commerce, Mar. 2000.
- MOREIRA, Mauricio Mesquita "Industrial success and government intervention: searching for the links". *Revista de Economia Política*, vol. 16, n. 1 (61), p. 107-127, Mar. 1996.
- _____. "A indústria brasileira nos anos 90. O que já se pode dizer?". In: GIAMBIAGI, F. & MOREIRA, M. M. (org.) *A Economia Brasileira nos Anos 90*. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.
- MORENO-BRID, Juan Carlos, VALDIVIA, Juan Carlos Rivas & SANTAMARÍA, Jesús "Mexico: Economic growth, exports and industrial performance after NAFTA". *Serie Estudios y Perspectivas*, Sede Subregional de La Cepal en México, n. 42, Dez. 2005.

MORTIMORE, Michael "Corporate Strategies for FDI in the Context of Latin America's New Economic Model". *World Development*, vol. 28, n. 9, 2000.

NAALC *North American Labor Markets: Main Changes Since NAFTA*. North American Agreement on Labor Cooperation, Secretariat of the Commission for Labor Cooperation, 2003.

OCAMPO, Jose Antonio & TAYLOR, Lance "Trade Liberalisation in Developing Economies: Modest Benefits but Problems with Productivity Growth, Macro Prices and Income Distribution". *Working Paper CEPA*, Nova Iorque, n.8, Mar. 1998.

OCDE *Economic Survey: Mexico*. 1992

_____. *Economic Survey: Mexico*. 1996-1997

_____. *Economic Survey: Mexico*. 1998-1999

_____. *Economic Survey: Mexico*. 2001-2002

_____. *Economic Survey: Mexico*. 2003

_____. *Economic Survey: Mexico*. 2005

OMC *Trade Policy Reviews*. 1997.

_____. *Trade Policy Reviews*. 2002.

ORTIZ, Guillermo "A coordinated strategy for assets and liabilities: the Mexican Experience". In: JOHNSON-CALARI, Jennifer & RIETVELD, Malan (edt.) *Sovereign Wealth Management*. Central Banking Publications, 2007.

OSTRY, Sylvia *The Post-Cold War Trading System. Who's on First?* 1997.

PALMA, Gabriel "The Mexican Economy Since Trade Liberalisation and NAFTA: on the 'de-linkaging' of a dynamic export expansion and the collapsing of an 'export-multiplier'" Versão modificada de paper apresentado no *Seminário da UNCTAD, Trade Liberalisation and Employment*, Genebra, Jul. 2003.

_____. "The 'three routes' to financial crises: Chile, Mexico, and Argentina [1]; Brazil [2]; and Korea, Malaysia and Thailand [3]". In: CHANG, Ha-Joon (edt.) *Rethinking Development Economics*. Anthem Press, 2002.

_____. (1994) "Latin America during the second half of the twentieth

- century". In: CHANG, Ha-Joon (edt.) *Rethinking Development Economics*. Anthem Press, 2002.
- PERES, Wilson & REINHARDT, Nola "Latin America's New Economic Model: Micro Responses and Economic Restructuring". *World Development*, vol. 28, n. 9, 2000.
- PIRES DE SOUZA, Francisco Eduardo "A redução da vulnerabilidade externa: dilemas, custos e alternativas". In: FIORI, José L. & MEDEIROS, C. *Polarização mundial e crescimento*. Rio de Janeiro: Editora Vozes, 2001.
- PRATES, Daniela M. "Os limites da inserção comercial da economia brasileira" *Economia Política Internacional: Análise Estratégica*, Campinas, n.1, Jul-Set. 2004.
- _____. "O Ciclo Recente de Preços das Commodities". *Política Econômica em Foco*, n. 3, p. 35-50, Jan.-Abr. 2004.
- ROCHA, Raquel Edith Partida "Lãs fases de desarrollo de la industria maquiladora electrónica en Jalisco". *El Cotidiano*, UAM-A, México, n.126, jul-ago, 2004.
- RODRIK, Dani "The Global Governance of Trade: as if development really mattered". *Background Paper*, United Nations Development Programme, Oct. 2001.
- ROS, Jaime "El crecimiento económico em México y Centroamérica: desempeño reciente y perspectivas". *Serie Estudios y Perspectivas*, Sede Subregional de La Cepal em México, n. 18, Mai. 2004.
- _____. "Inflação e Estabilização da Economia Mexicana". In: IPEA/CEPAL *O Plano Real e Outras Experiências Internacionais de Estabilização*. Brasília: IPEA/CEPAL, 1997.
- _____. (1991) "Mexico's Trade and Industrialization Experience Since 1960: a reconsideration of past policies and assessment of current reforms". In: HELLEINER, G. K *Trade Policy and Industrialization in Turbulent Times*. Nova Iorque: Routledge, 1994.
- ROS, Jaime & FRENKEL, Roberto "Unemployment, Macroeconomic Policy and Labor Market Flexibility: Argentina and Mexico in the 1990s". The Helen Kellogg Institute for International Studies, Working Paper n. 309, Feb. 2004.
- ROS, Jaime & LUSTIG, Nora "Las reformas economicas, las políticas de estabilización y el síndrome mexicano". *Desarrollo Económico*, vol. 37, n.148, p.503-531, Jan-Mar. 1998.

- ROS, Jaime & MORENO-BRID, Juan Carlos "México: las reformas del mercado desde una perspectiva histórica". *Revista de la Cepal*, n.84, p.35-57, Dez. 2004.
- SALINAS DE GORTARI, Carlos " Aspectos del Sexto Informe de Gobierno". *Comercio Exterior*, Nov. 1994.
- SABBATINI, Rodrigo "FDI, Trade and the FTAA: some evidence from Brazil" *Texto para Discussão NEIT*, Campinas, vol. 1, n.2, Mar. 2003.
- SACHS, Jeffrey, TORNELL, Aaron & VELASCO, Andrés "The collapse of the mexican peso: what have we learned?". *Working Paper No. 5142*, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Jun. 1995.
- SALOMÓN, Alfredo "La industria automovilística en México". *Comercio Exterior*, vol. 54, n. 13, Mar. 2004.
- SINGH, Ajit & HUGHES A. "The World Economic Slowdown and the Asian and Latin American Economies: A Comparative Analysis of Economic Structure, Policy and Performance". In: BANURI, Tariq *Economic liberalization : No Panacea : The experiences of Latin America and Asia*. Claredon Press, Oxford, 1991.
- STIGLITZ, J. E. "El rumbo de las reformas - Hacia una nueva agenda para América Latina". *Revista de la Cepal*, n. 80, Ago. 2003.
- TAVARES, Maria da Conceição "A economia política do Real". In: MERCADANTE, A. (org.) *O Brasil pós-real*. Campinas: Editora da Unicamp, 1997.
- THIRLWALL, A. "Balance of Payments Constraint as na Explanation of International Growth Rate Differences". *Banca Nacionales del Lavoro Quarterly Review*, 128 (1), 1979.
- UNCTAD *Trade and Development Report*. Genebra, 2003.
- USDOC *The Road Ahead for the U.S. Auto Industry*. Office of Automotive Affairs, Basic Industries, International Trade Administration, United States Department of Commerce, Abr. 2006.
- _____. *The Road Ahead for the U.S. Auto Industry*. Office of Automotive Affairs, Basic Industries, International Trade Administration, United States Department of Commerce, Mar. 2000.
- VELASCO E CRUZ, Sebastião *Economia e Estado em Tempo de Crise: política industrial e transição política no Brasil nos anos 80*. Campinas: Editora da Unicamp, 1997.
- WILLIAMSON, John (org.) *Latin American adjustment: how much has*

happened? Washington: Institute for International Economics, 1990.

_____. "Reformas políticas na América Latina na década de 80". *Revista de Economia Política*, vol. 12, n. 1 (45), p. 43-49, Mar. 1992.

_____. "What Should the World Bank Think about the Washington Consensus?". *The World Bank Research Observer*, vol. 15, n. 2, p. 251-264, Ago. 2000.

ZABLUDOVSKY, Jaime Trade Liberalization and Macroeconomic Adjustment. In: BROTHERS, Dwight S. & WICK, Adele E. (org.) *Mexico's Search For a New Development Strategy*. Proceedings of a Conference Sponsored by The Ford Foundation and The Economic Growth Center of Yale University. São Francisco: Westview Press, 1990.

ZEDILLO PONCE DE LEÓN, Ernesto "Mensaje al Congreso de la Unión". *Comércio Exterior*, p.705-711, Set. 1995.