

TCC/UNICAMP
OL4r
1290004334/IE

Relações Comerciais
Brasil e México



1290004334

TCC/UNICAMP
OL4r
IE



UNICAMP

UNICAMP

EBENEZER FERNANDES OLIVEIRA

CEDOC - IE - UNICAMP

**RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE BRASIL E
MÉXICO**

A Relação Bilateral nos anos 1990-2008

CEDOC - IE - UNICAMP

CAMPINAS

2009

528.300.116



EBENEZER FERNANDES OLIVEIRA

**RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE
BRASIL E MÉXICO**

A Relação Bilateral nos anos 1990 - 2008

MONOGRAFIA APRESENTADA
NO IE/UNICAMP REFENTE AO
CURSO DE CIENCIAS
ECONÔMICAS NA ÁREA DE
COMÉRCIO INTERNACIONAL
COMO REQUISITO PARCIAL À
OBTENÇÃO DE TÍTULO DE
BACHAREL EM ECONOMIA

**ORIENTADOR: Prof. Dr. Fernando
Macedo**

CAMPINAS

2009

EBENEZER FERNANDES OLIVEIRA

RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE BRASIL E MÉXICO

MONOGRAFIA APRESENTADA
NO IE/UNICAMP REFENTE AO
CURSO DE CIENCIAS
ECONÔMICAS NA ÁREA DE
COMÉRCIO INTERNACIONAL
COMO REQUISITO PARCIAL À
OBTENÇÃO DE TÍTULO DE
BACHAREL EM ECONOMIA

COMISSÃO EXAMINADORA

Prof. Dr. Fernando Macedo

Universidade Estadual de Campinas IE

Prof. Dr. Cláudio Maciel

Universidade Estadual de Campinas IE

CAMPINAS, 17 de Dezembro de 2009

AGRADECIMENTOS

AOS MEUS AMIGOS RAFAEL T. PEPINO, XIMENES R. REZENDE, ANDRÉ MANDOLESI, FLÁVIA FRAGALE MARTINS, ADRIANA ANDRADE, CARLA MANDOLESI, MARCOS VINICIUS, CAMILA OLIVO, FABRICIO SILVESTRE RAMOS, FABIANA ALBUQUERQUE, ANA PAULA CHAVANTES, EUNICE TERESA BATISTA, ANDRÉ CALIXTRE, KRISHNA MONTEIRO, RENATO REZENDE, ANDRE MURARI, JEFFERSON CASSEMIRO, HENRIQUE MENEGUEL E TANTOS OUTROS QUE IMPORTUNEI OU QUE ME ESTIMULARAM A CONCLUIR ESTE PRESENTE TRABALHO. MUITO OBRIGADO A TODOS.

DEDICATÓRIA:

AOS MEUS PAIS,
AGUINÉSIO ALVARENGA (IN MEMORIAN) E VANDA FERNANDES ,

À MINHA IRMÃ HOSANA FERNANDES E DEMAIS PARENTES

IN MEMORIAN:

AO PROF. MÁRIO F. PRESSER

*"AQUELE QUE BUSCA A VERDADE NÃO TRILHA O CAMINHO DA IGNORÂNCIA,
AQUELE QUE AGE COM SINCERIDADE NÃO PERECERÁ"*

BHAGAVAD GITA , 6:40

RESUMO

O presente trabalho na área de comércio internacional segue uma linha de orientação sugerida pelo saudoso professor MARIO F. PRESSER que trabalhou durante anos no IE/UNICAMP. Trata-se de acompanhar como se dá a relação bilateral entre Brasil e México desde a década de 90 até o presente momento.

O objetivo era discriminar as principais características desta relação bilateral, do perfil das pautas - níveis e produtos - e se há potenciais existentes que ainda podem ser explorados. Responder se Brasil e México são necessariamente concorrentes ao acesso à mercados e ao crédito internacional ou se podem se relacionar de forma satisfatória como parceiros com mútuos interesses e buscando resolver problemas em comum para a formação de uma possível *Área de Livre Comércio* entre eles no futuro.

A metodologia aplicada foi a consulta aos dados e relatórios elaborados pelos principais órgãos de estudo de comércio exterior, de pesquisa associada e de exportação tanto no Brasil e no México tais como o MIDIC/SECEX, FUNCEX, COMCE, IPEA, CNI, APEX, PROMEXICO, bem como no mundo, tais como UNCTAD, OCDE, OMC, BIRD e FMI além de da consulta às diversas fontes de divulgação deste assunto entre elas jornais e revistas especializadas, sites na internet e livros especializados em comércio internacional. A seguir à leitura e reflexão das diversas fontes foi elaborado uma grande síntese das principais correntes de opiniões e estudos já elaborados por outros pesquisadores neste assunto em seus respectivos recortes setoriais ou de época. Ajuntou-se à leitura crítica deste material e elaboração desta síntese alguns elementos próprios de análise e comparação com outros exemplos no mundo em teoria de comércio internacional bem sucedidos ou não. Aplicou-se alguns dos principais indicadores usados em teoria de comércio internacional tais como corrente de comércio, índice de vantagens comparativas reveladas e grau de abertura. As tabelas de dados mais usadas foram as do Sistema Harmonizado, à seis dígitos, ou ao sistema NALADI, à oito dígitos, para a classificação das mercadorias analisadas. Gráficos e tabelas foram elaborados para sustentar as principais conclusões e análises do trabalho.

Observou-se que Brasil e México tem tido até o presente momento uma aproximação econômica ainda muito modesta para o tamanho de suas economias e populações. Após um longo período de isolamento comercial nos anos 90 ambos empregaram programas de liberalização e abertura econômica buscando inserir-se no mercado internacional. Envolvendo-se na formação de grandes blocos regionais como NAFTA e MERCOSUL, em direções opostas, sequer renovaram seus acordos que expiraram no ano de 1997. Somente após o ano de 2002 retomam negociações e concluíram os atuais *Acordos de Cooperação Econômica* ACE 53, ACE 54 e ACE 55 que tem dado algum dinamismo à relação bilateral – sobretudo em setores como veículos, autopeças, máquinas e equipamentos elétricos. Há, no entanto, vários outros que poderiam ser explorados ampliando o acordo. E, a despeito do alto grau de comprometimento de cada um com seus respectivos blocos, há ainda razoável margem de manobra para um aprofundamento bilateral. No entanto alguns impasses devem ser resolvidos antes da entrada do México no MERCOSUL tais como a formulação de regras de origem e conteúdo mínimo regional mais apropriados.

INDICE

• INTRODUÇÃO.....	10
• CAPITULO 1: Síntese Teórica da Aplicação do Novo Regionalismo na América Latina	14
• CAPITULO 2: A Globalização e os Antecedentes da Nova Ordem Mundial.....	26
• CAPITULO 3: Estratégias de Inserção na Economia Mundial.....	36
• CAPITULO 4: As Relações Brasil e México Pré Acordos de Cooperação Econômica.....	61
• CAPITULO 5: Uma Pequena Aproximação para Duas Grandes Economias.....	88
• CONCLUSÃO.....	117
• BIBLIOGRAFIA.....	120

INTRODUÇÃO

As profundas transformações que a economia mundial atravessou nas últimas duas décadas, especialmente no caso das nações em desenvolvimento, vem motivando vários estudos sobre as novas relações de comércio exterior em todo o mundo. Em particular interessa nos aqui saber como Brasil e México, duas nações em desenvolvimento em estágios e enfrentando problemas semelhantes, responderam a estas mudanças e quais são suas perspectivas comerciais para o futuro em sua relação bilateral.

Após um longo período de isolamento e distanciamento comercial entre estas duas nações da América Latina, Brasil e México têm construído em tempos recentes uma agenda de negociações que visa aprofundar suas relações bilaterais buscando atingir uma maior integração política, cultural e econômica. No campo econômico tais aproximações visariam, no futuro, a criação de uma possível *Área de Livre Comércio* envolvendo Brasil e México e demais membros do MERCOSUL. Desde 2002 tem havido negociações e entendimentos nesta direção, mas o processo anda ainda muito devagar e insípiente para o porte dos dois países até o momento. Como resultado mais concreto desta nova política, tem-se a assinatura de um *Acordo de Cooperação Econômica – ACE53* – entre as duas nações bem como outros dois acordos análogos envolvendo-os no âmbito do MERCOSUL. Tais acordos se materializaram numa lista de preferência de produtos de comum interesse com a aplicação de margens tarifárias baseadas no sistema de preferências recíprocas. Tais acordos tem dado certo dinamismo ao comércio bilateral nos tempos recentes, retomando níveis antes alcançados em décadas anteriores outras vezes crescendo constantemente até chamar a atenção de autoridades e empresários brasileiros e mexicanos pela sua importância.

Tem havido nos últimos anos um crescente comércio bilateral aquecido principalmente pelos setores de veículos e autopeças, máquinas e equipamentos elétricos e alguns manufaturados e semimanufaturados. Correntes de comércio e de investimentos crescentes, bem como fusões e aquisições de empresas, são outros fortes indicadores do dinamismo observado nas relações recentes entre estas duas economias.

No entanto, a despeito destes sinais esta relação ainda parece pouco explorar os enormes potenciais econômicos possivelmente existentes nos dois países. A despeito dos significativos esforços de integração feitos até agora estes parecem ainda insipientes frente ao tamanho dos PIBs, população, nível de industrialização, conhecimento científico e tecnológico para dois países que são as maiores economias da América Latina.

Ao analisar os dados de comércio bilateral entre Brasil e México no longo período que vai da década de 90 até os anos recentes, procurou-se detectar estes possíveis potenciais de comércio e investimentos no sentido de aprofundá-los no futuro. Certas tendências e características desta relação são esmiuçadas aqui sintetizando-se algumas das poucas referências encontradas sobre este assunto na literatura acadêmica. Entre elas é analisado aqui o impacto que os compromissos já realizados pelos dois países, seja no NAFTA pelo lado do México, seja do MERCOSUL, pelo lado do Brasil, podem ainda permitir algum espaço de manobra para o aprofundamento desta duas economias.

Há que considerar, também que esta relação bilateral fora marcada, durante muito tempo, pelo desinteresse mútuo e pela desconfiança. Haja vista que Brasil e México, duas nações em desenvolvimento numa mesma região, competem pelo acesso aos mesmos mercados em muitos produtos, principalmente o americano. Competem ainda, pelo acesso ao crédito internacional, historicamente visto como um fator limitante para o desenvolvimento destas duas economias assim como pelo acesso à novas tecnologias adstritas as nações desenvolvidas.

Neste trabalho faremos inicialmente uma abordagem dos principais acontecimentos de política internacional que explicam ao longo do tempo as trajetórias econômicas que Brasil e México seguiram ou se viram envolvidas – destacando as mais recentes a saber, a globalização econômica e a aplicação do modelo neoliberal – nas últimas duas décadas. Este assunto é tratado sinteticamente no primeiro capítulo. Nesta oportunidade o leitor é convidado a fazer uma avaliação crítica dos profundos impactos que a aplicação deste modelo resultou para estas duas nações em desenvolvimento da maneira como foram realizados, criando várias mazelas e promessas não cumpridas. Tal posicionamento crítico se faz necessário

antes de partirmos para a implementação abstrata de princípios de comércio internacional ou novos modelos globalizantes cujos pressupostos quase sempre se afastam da realidade objetiva. Esta visão crítica nos permite refletir e fazer escolhas mais cautelosas no futuro buscando novos aprofundamentos econômicos que venham a somar efeitos benéficos e construir relações mais harmoniosas entre os países envolvidos.

No segundo capítulo é discutido brevemente algumas idéias a respeito do neo-regionalismo econômico. Suas principais vertentes em relação ao regionalismo antigo e seu caráter complementar ao multilateralismo como forma de resolver ou contornar os atuais impasses em que este último se apresenta. Assim é apresentado um arcabouço teórico que irá nortear algumas das principais discussões seguintes, mas ainda olharemos mais panoramicamente, sem especificá-las para os dois países em questão. Busca-se antes inseri-los num movimento muito mais amplo e global buscando assim futuros elementos de comparação e reflexão. Assim consideraremos blocos como UE, NAFTA, MERCOSUL e outros que surgiram nos últimos tempos discriminando suas principais semelhanças e diferenças.

No terceiro capítulo é feito uma descrição e análise das estratégias específicas para tentar se inserir na nova economia internacional perseguidas por Brasil e México envolvendo-se com outros países e blocos econômicos no mundo. Aqui olharemos mais de perto o lado mexicano por julgar ser este o caso menos conhecido por nos brasileiros e por haver já amplo tratamento do caso do Brasil em nossa literatura. Os entrelaçamentos de México dentro do NAFTA e outros acordos por ele firmados, bem como os do Brasil no âmbito do MERCOSUL, serão ali esmiuçados. Busca-se ver de que forma ambos os países tem se comprometido com terceiros e o que nos resta para um possível aprofundamento econômico numa relação bilateral.

No quarto e no quinto capítulos trataremos especificamente das relações bilaterais entre Brasil e México dentro dos princípios e indicadores de teoria de comércio internacional comumente empregados. No quarto capítulo o corte cronológico vai até os anos imediatamente antes e depois de 2002, quando são assinados os principais Acordos de Cooperação Econômica já mencionados –

buscando analisar como era esta relação antes dos mesmos e seus impactos iniciais. Neste capítulo é comentado uma análise elaborada pela CNI em 2004 de uma relação de produtos onde o Brasil apresentava vantagens comparativas reveladas e que não foram exploradas na relação bilateral com o México nestes acordos. Tem-se assim uma medida dos potenciais comerciais existentes ainda não explorados até o momento. No final daquele capítulo comenta-se também alguns aspectos da questão que opõe Brasil e México como possíveis concorrentes ao acesso a mercados, sobretudo o americano.

No quinto e último capítulo busca-se aferir como esta a relação bilateral em anos recentes, tentando definir tendências consolidadas e perspectivas futuras. Busca-se seguir as mesmas linhas do capítulo quarto, tentando no final avançar em novas diretrizes como as perspectivas de novos aprofundamentos dos acordos, colaboração técnica e científica, fusões e aquisições de empresas, P&D em conjunto entre Brasil e México em assuntos de comum interesse. Bem como encaminhar sugestões de possíveis formas de resolver alguns dos atuais impasses nesta relação através do aprofundamento de regras de origem e conteúdo mínimo regional nalguns setores sensíveis.

O objetivo do presente trabalho é tentar dar uma pequena contribuição no sentido de tentar esclarecer este assunto ainda tão pouco analisado em nossa literatura, que tende a desprezar as nossas relações com o México. Relações estas que poderão, num talvez não muito distante, evoluir para uma integração mais forte entre as duas maiores economias da América Latina e construir uma relação de parceria para suas estratégias de desenvolvimento e inserção internacional.

CAPITULO 1

A GLOBALIZAÇÃO E OS ANTECEDENTES DA NOVA ORDEM MUNDIAL

Neste capítulo faremos uma breve síntese histórica de alguns elementos chaves para entendermos os movimentos globalizantes que estabeleceriam os alicerces para uma *nova ordem mundial* no pós *guerra fria* e que nortearia as principais economias do mundo nas décadas seguintes.

2.1 O Final da Guerra Fria e o Ressurgimento do Liberalismo Econômico

Já ao final da Segunda Guerra Mundial as potências ocidentais reuniam-se em Bretton Woods em 1944 para tratar de temas relativos ao comércio internacional e de crises financeiras no sistema capitalista que, como mostraram os tectônicos acontecimentos da crise de 29 e da Grande Depressão dos anos 30, seus desequilíbrios poderiam se contaminar para outras economias no cenário internacional gerando crises profundas e duradouras.

Entre as heranças institucionais daquele encontro tem-se a formação de órgãos que depois foram se transformando ao longo do tempo e que viriam a constituir os atuais FMI, o Banco Mundial e a OMC. Esta última adveio de um longo e tortuoso caminho desde a natimorta OIC¹, criada pela *Carta de Havana*, passando pelo GATT e suas várias rodadas² de negociação ao longo das décadas seguintes que declarava visar o fim das tarifas alfandegárias e abrir caminho para o *livre comércio* de mercadorias e de investimentos estrangeiros.

No cenário político, o período que vai desde a crise dos mísseis em Cuba - no final da década de 60 até o final dos anos 80, é chamado de *détente*. É quando se observa um certo arrefecimento nas hostilidades entre as principais potências do mundo bipolar que emergira no final da Segunda Guerra: EUA e URSS. Por esta época, as áreas de atuação destas duas potências já estavam praticamente consolidada e iria se modificar muito pouco nos anos seguintes. As guerras - a não ser em pequenas nações do mundo como na Coreia, Vietnã, Cuba ou Afeganistão -

¹ OIC: Organização Internacional do Comércio

² As rodadas do extinto GATT foram 8: Genebra (1947); Annecy (1949); Torquay (1950-51); Genebra (1955-56); Dillon (1960-61); Kennedy (1964-67); Tóquio (1973-79); Uruguay (1986-93).

embora envolvessem aquelas duas potências indiretamente, bem como os seus paradigmas antagônicos, não chegaram a modificar sensivelmente a divisão estabelecida já no final da década de 50 entre os regimes capitalistas e socialistas. Nas décadas seguintes os confrontos se voltariam, cada vez mais, do campo militar aberto para os campos científicos, tecnológicos, culturais, esportivos e econômicos.

E no aspecto econômico, segundo HOBBSBAWN, enquanto a economia americana – levando de roldão as demais economias capitalistas - parecia atravessar um longo período de prosperidade – *Os Anos Dourados* das décadas de 50 – 60 – 70; a economia soviética sentia arrefecer cada vez mais o seu dinamismo e lançava dúvidas sobre a suposta superioridade de economias planejadas em relação aos regimes capitalistas ocidentais. Tais pressupostos haviam sido reinvidicados para explicar, nos anos da Grande Depressão de 30, a aparente imunidade do bloco de economias socialistas em relação a crise que abatia sobre as economias capitalistas. Ao chegar na década de 80 a URSS e todo o bloco de economias socialistas sentiam esta perda em relação ao lado concorrente e um ajuste de trajetória se fazia cada vez mais necessário.

Este veio, ainda nos anos 80, com a emergência de *Gorbachev* chegando a liderança do Partido Comunista na URSS e seu programa de reformas – *perestroika*. O mundo iria se pasmar nos anos seguintes diante das possibilidades de entendimentos pacíficos entre os antagônicos regimes capitalistas e socialistas no tocante a questões de desarmamento e mudanças na geopolíticas. Pretendia naquele momento, o líder socialista, concentrar-se em um programa de reformas institucionais e de infra-estrutura no parque produtivo da URSS para que o bloco socialista continuasse a existir nos anos seguintes e não mais tivessem que dissipar grandes somas de recursos alimentando a uma questionável corrida armamentista.

Esta corrida bélica – que tinha na produção de mísseis nucleares sua imagem mais insana por sua capacidade destrutiva que ameaçava todo o planeta - já vinha sendo praticada por ambas as potências desde o final da Segunda Guerra. Seus defensores tentavam justificá-la sob argumentos que apelavam desde à medidas de segurança até o exercício de um sinistro poder de barganha no jogo político e diplomático baseado na superioridade tecnológica e militar. Ademais estes gastos

armamentistas haviam sido intensificados pelo governo de *Reagan*, ao assumir a presidência dos EUA em 1980, e ameaçavam chegar ao zênite sob o seu espetaculoso programa *guerra nas estrelas*.

O período marcaria aquilo que, no dizer de TAVARES, seria considerado uma “retomada da hegemonia americana” no plano militar e econômico. Haja vista que, até a primeira metade daquela década a economia japonesa crescia vertiginosamente e, para muitos analistas internacionais, ameaçava sobrepujá-la no futuro.

Entretanto, seja por um “erro de cálculo” ou pela ação de forças desagregadoras e das muitas contradições internas do regime, o resultado desta ampla reforma soviética foi muito além daquilo que era esperado pelo seu principal articulador político. Ela deflagrou numa desagregação abrupta e completa do bloco socialista sob a esfera da URSS já nos primeiros anos da década de 90.

Segundo HOBBSAWN nenhum analistas de ambos os lados previra esta ruína ou que ela acontecesse de forma tão rápida. Um golpe militar tentara afastar *Gorbachev* do poder em 1991 e países satélites como Estônia, Letônia e Lituânia declaravam-se independentes. Após a desagregação da URSS, surgia em seu lugar uma Rússia enfraquecida tendo *Boris Yeltsin* como presidente no ano de 1992. Esta nação passaria então a um processo “modernizador” transitando a seguir para uma economia de mercado nos moldes das nações capitalistas. O mesmo já era observado na Alemanha recém unificada talvez num ritmo ainda mais impressionante. Restaria do antigo bloco socialista apenas a China – que na verdade há muito praticava um comunismo exótico com economia mista – e algumas nações com economias de pequeno porte como Cuba e Coréia do Norte.

Como resultado desta espetacular “queda” do regime socialista no início dos anos 90, ficaria a imagem mítica de que as economias planejadas não faziam frente àquelas disciplinadas pelas forças de mercado, ou ainda, que o as economias capitalistas haviam triunfado sobre as socialistas. Esta interpretação dos fatos aliada ao vácuo político deixado pelo desaparecimento da URSS tivera grandes repercussões para o mundo e a nova ordem que se estabelecera a partir de então.

Nas relações internacionais que se seguiram saía-se de um mundo bipolar – que funcionara desde a Segunda Guerra Mundial - para emergir num unipolar, e finalmente, num mundo multipolar com predomínio de algumas poucas potências. A Rússia assumiria o lugar da URSS no Conselho Permanente de Segurança da ONU, mais tarde a República Popular da China assumiria a cadeira de Taiwan. Na ONU e em outros fóruns internacionais a nação americana sentia-se politicamente fortalecida mas preocupava-se no plano econômico com seus crescentes déficits em balança de pagamentos e de uma inegável perda de dinamismo sobretudo na indústria automobilística. Como já foi mencionado, preocupava aos agentes econômicos americanos, o rápido crescimento da economia do Japão – segunda maior do mundo após a americana - e, em seguida, o desempenho de algumas nações europeias dentre elas a Alemanha recém unificada.

No campo do pensamento econômico esta interpretação de uma suposta “vitória do capitalismo” serviria para fortalecer um revigoramento das clássicas concepções do pensamento *liberal* que, mesmo antes disso, já vinham ganhando espaço na política econômica americana. Desde o fenômeno da estagflação dos anos 70 e o fracasso dos modelos *keynesianos* em sanar ou mesmo explicar os problemas inflacionários, já alimentara vozes dissonantes como o *monetarista Milton Friedman* e seus discípulos, agregados principalmente, na *escola de Chicago*.

O modelo vigente passara por várias reformulações desde que *Keynes* o publicara em 1932, em sua *Teoria Geral*, mas não mais suportava a realidade econômica dos anos 70 – que ademais passara por dois choques de petróleo praticados pelo cartel da OPEP em 1973 e 1979 gerando fortes pressões inflacionárias. Se antes a inflação era concebida pelos economistas *keynesianos* como uma espécie de efeito colateral do crescimento econômico a estagnação dos anos 70 viria a interromper o longo período de crescimento dos *Anos Dourados* e solapar aquele argumento. Inflação alta e desemprego alto foram uma combinação mortal para a manutenção das políticas *keynesianas* sobre a economia americana que entrava a seguir em recessão e levando as demais.

Na realidade, mesmo antes disso, alguns críticos como *Friedman* já protestavam contra a duração do modelo *keynesiano* que, por três décadas desde os

anos da Depressão, haveria interrompido a aplicação das idéias liberais desde os economistas clássicos, introduzindo intervenções governamentais na economia para preveni-la de eventuais crises. Na maneira de ver dos *monetaristas e novo clássicos*, os modelos *keynesianos* haviam desvirtuado os sagrados princípios das economias de mercado que, regra geral, funcionariam bem melhor sem as tais intervenções do Estado.

O resultado prático deste debate acadêmico e ideológico na Economia foi a emergência, a partir do final dos anos 80 e de toda a década de 90, de um paradigma que refortalecia aquelas correntes que apregoavam as vantagens dos pressupostos *liberais*, sem mais ressalvas, em relação aquelas economias que mesclavam algum tipo de planejamento ou presença estatal em seu funcionamento. Surgia assim o *neoliberalismo econômico*, uma espécie de *remake* dos velhos pressupostos do liberalismo clássico, agora formulados num arcabouço teórico mais elaborado.

No campo político os governos conservadores de *Reagan e Thatcher* - respectivamente, nos EUA e na Inglaterra - já se alinhavam com estes pressupostos liberais desde os anos 80. O governo do primeiro promoveria uma redução de medidas de *bem estar social*, enquanto o governo da segunda, promoveria a primeira onda de privatizações de empresas estatais em seu país ainda naquela década.

No campo produtivo os apologistas do *neoliberalismo* reivindicavam em todo o mundo a necessidade de se fazer reformas profundas como privatizações de empresas estatais e a retirada do Estado da economia fazendo emergir a doutrina do *Estado Mínimo*. Segundo eles caberia ao Estado cuidar unicamente de funções próprias dele - tais como *educação, saúde e justiça*.

O Estado passaria a exercer apenas uma função reguladora sobre a economia tendo como principal objetivo garantir a estabilidade econômica, isto é, combater a inflação e garantir credibilidade para os investidores estrangeiros aplicando taxas de câmbio e de juros flutuantes pelo mercado. Já os mais entusiastas deste "novo" modelo vaticinavam que com sua aplicação adviriam melhorias generalizadas na produção de bens e serviços das empresas. Estes benefícios eram

profetizados como conseqüências do modelo liberal: auferidos pela realocação de recursos em setores mais eficientes da economia e, ao mesmo tempo, pela eliminação através da concorrência capitalista, de agentes improdutivos uma vez anulada a interferência estatal protecionista. Ademais uma salutar concorrência haveria ainda de pressionar uma baixa de preços nos mesmos e o dinamismo econômico certamente geraria novos empregos e uma nova distribuição de riquezas na sociedade.

No comércio internacional estes mesmo apologetas vaticinavam um crescente aumento no volume e na corrente de comércio mundial, um aumento no nível de e de investimentos globais pela internacionalização do capital e fim das barreiras a sua entrada nas economias nacionais. Aos países em desenvolvimentos seriam prometidos, em todas as discussões que norteariam os acordos comerciais da década de 90, acesso a mercados de seus produtos nas nações desenvolvidas, transferência tecnológica a partir de empresas transnacionais, maior aporte de investimentos produtivos pelo capital estrangeiro.

Para muitos analistas da época a simples aplicação destes novos pressupostos liberais garantiriam o fortalecimento das economias dos países emergentes tidas como excessivamente fechadas e protecionistas. O carro-chefe desta nova aurora econômica eram o exemplo já demonstrado por alguns pequenos países da Ásia – os chamados *Tigres Asiáticos*³.

O novo paradigma econômico criava, ainda a concepção de *Estado Normal*. Assim passariam a ser denominados aquelas nações que se adaptassem aos padrões da economia de mercado e do comércio internacional além de demonstrarem estabilidade política e monetária – e portanto, tornando-se atraentes ao capital estrangeiro – em contraponto àquelas nações que ainda resistiam em assumir tais pressupostos.

Estas nações resistentes a seguir o paradigma, ficariam assim em flagrante desalinhamento com os interesses dos blocos econômicos que viriam a

³ Os chamados Tigres Asiáticos referiam a países como *Coréia do Sul, Hong Kong, Taiwan e Singapura* cujas economias cresceram em taxas elevadas desde a década de 60 baseado numa agressiva estratégia voltada para a exportação baseada em custos baixos de produção, mão-de-obra barata, e atração de capital estrangeiro. Mais tarde foram associados a este grupo países do Sudeste Asiático como Indonésia, Malásia, Filipinas e Tailândia.

surgir principalmente a partir da década de 80 – como UE criada em 1992 ou o NAFTA, em 1994. Se não bastassem as sedutoras promessas do novo paradigma um outro mecanismo de convencimento poderia ainda ser lançado sobre os países emergentes em momentos de suas crises econômicas. Mais concretamente este papel passaria a ser exercido por agências internacionais como o FMI e o Banco Mundial em ocasiões em que aquelas nações necessitavam de empréstimos para saldar desequilíbrios em seus balanços de pagamento.

A questão da dívida das nações em desenvolvimento vinha de longe, e havia crescido vertiginosamente até o início da década de 80 alimentada que foi pela abundância de capital oferecida pelo mecanismo dos *pétrodólares* na década de 70. Entretanto uma crise e subsequente pedido de moratória estouraria em setembro de 1982 no México. Este fato geraria uma grave crise financeira mundial chamando a atenção para o problema do endividamento das nações em desenvolvimento e modificando a partir daí todo o tratamento dessa questão.

A partir da crise mexicana de 82 o crédito internacional passou a ser mais restrito. O diagnóstico de FMI e Banco Mundial sobre as economias dos países emergentes, sobretudo os da América Latina, passariam a ser sempre qualificadas como “aquecidas”. Um enorme gastos públicos e uma presença muito grande do Estado na economia passariam a ser apontado como principais responsáveis pelas mesmas. Tais economias, segundo esta agência, necessitariam passar por um ajuste monetário restritivo. A partir desta data o FMI passaria a impor *condicionalidades de empréstimos* sobre a contração de novas dívidas aos países emergentes “recomendando” um aumento de seu desempenho exportador para saudar os déficits em balança de pagamentos e corte nos gastos públicos para formar superávit primário.

Em meados daquela década, passada a crise mexicana, o Brasil seria o foco de outra crise financeira, em 1986. Desta vez a crise fora motivada, entre outros motivos, pela aplicação imperfeita de um plano heterodoxo – o *Plano Cruzado* – que superaqueceu a economia brasileira e exauriu suas divisas em poucos meses de vigência.

É desta forma que, México e Brasil, duas nações em desenvolvimento, protagonizaram duas grandes crises financeiras na década de 80 concomitantemente ao momento em que o paradigma neoliberal era formulado no bojo de uma nova economia mundial cada vez mais acentuada pelas potências capitalistas.

Este paradigma e novo discurso de convencimento ou de “alinhamento” dos países emergentes se materializaria ainda no final daquela década, no ano de 1989. Naquele ano o Tesouro Americano, FMI e Banco Mundial reunidos na capital americana, formulariam o chamado *Consenso de Washington*⁴ que passaria a ser “recomendado” para todos os países como uma disciplina econômica capaz de promover o desenvolvimento.

O FMI e o Banco Mundial passariam então, e cada vez mais, a criticar modelos econômicos alternativos como o de *Substituição de Importações e Desenvolvimentistas* muito em voga em países da América Latina. Tais modelos haviam sido a ponta de lança para o desenvolvimento industrial daquelas economias emergentes, sobretudo pela CEPAL, tendo sido parcialmente seguidos pelos seus governantes em décadas anteriores - entre eles o Brasil e o México. Tais modelos passaram a ser apontados por aquelas agências como obsoletos, responsáveis pela perda de dinamismo das economias da América Latina, sobretudo após a década de 80. Pressões análogas também eram sentidas em negociações com países emergentes tanto na África ou na Ásia.

Assim é que os anos 90 iniciam sob esta óptica liberal e a emergência de um intenso movimento globalizante. Após o fim do bloco socialista houve em espaço de poucos anos ou até meses nações inteiras que transitaram de uma economia socialista para capitalista tal como se viu no Leste Europeu, nas duas Alemanhas que se unificaram e na própria Rússia. Os únicos bastiões do antigo regime socialista eram representados pela China – que há tempos já havia se afastado das economias comunistas para experimentar alguma mescla de capitalismo

⁴ O chamado Consenso de Washington baseava-se em adoção de dez pressupostos a saber: disciplina fiscal; redução de gastos públicos; reforma tributária; juros de mercado; câmbio flutuante; abertura comercial; liberdade ao capital estrangeiro; privatizações de empresas estatais; flexibilização de leis trabalhistas; respeito aos direitos sobre propriedade intelectual.

principalmente nos territórios de Hong Kong e Formosa – além de Cuba – que sobrevivia agora em agonia após a queda da URSS e a manutenção de implacável boicote comercial imposto pelos EUA – e algumas nações de economias menores como a Coreia do Norte e outras no entorno da Ásia.

De uma forma geral todos os países praticavam alguma forma de protecionismo. Nesta época, sobretudo nas Américas Latina e Central, praticava-se, há décadas, um tipo de economia capitalista fechada e protegida com forte intervenção estatal. Nações como o Brasil e México haviam se industrializado na base de modelos *desenvolvimentistas* e de *substituição de importações*.

Seguindo um longo e tortuoso percurso com restrição de crédito internacional e de acesso a novas tecnologias estas duas economias emergentes havia se industrializado nas décadas de 30 a 70.

O caso da siderurgia brasileira é patente para entender essa questão. Após várias fases e reveses ela só se concretizaria no cenário crítico da Segunda Guerra Mundial. Tais condições somente se concretizaram por ocasião da visita do presidente americano – *Franklin Roosevelt* - ao Brasil de Vargas para negociar seu apoio a causa Aliada, temendo a tendência manifesta de alguns articuladores políticos do Estado Novo varguista que defendiam a entrada do país no lado das potências do Eixo.

Numa inteligente manobra política oscilante em que o governante brasileiro negociava com os dois lados do conflito – exercendo o que *Gerson Moura*, chamaria depois de *equidistância pragmática* – auferiu ao final deste encontro, em troca de um apoio estratégico e militar, um empréstimo do governo americano, via *Eximbank*, para a construção da primeira siderúrgica – a CSN⁵ em Volta Redonda. A partir daí o Brasil atravessaria este entrave passando para a fase da industrialização pesada ou de base – vista como estratégica para fornecer aço e fomentar as demais indústrias nacionais. Até então o aço brasileiro era comprado justamente dos EUA que nunca demonstrara qualquer interesse em apoiar a construção de siderúrgicas no

⁵ Pelo acordo o Brasil cedia temporariamente uma base militar aos americanos em Natal, e em troca receberia além do empréstimo e transferência tecnológica, armamento militar. Por insistência de Vargas também se comprometia a enviar tropas – a FEB – e apoio estratégico a causa Aliada.

Brasil mantendo-o dependente do mesmo. Nas décadas seguintes o Brasil já figuraria entre os exportadores de aço para o mercado mundial concorrendo com o próprio aço americano.

Mas sob o novo paradigma do final dos anos 80 esta longa relação entre Estado e setor produtivo da economia na América Latina era visto como pernicioso para o seu próprio desenvolvimento. Ademais tinham os países da América Latina como um todo, enquanto envolveram-se com algum tipo de modelo de substituição de importações, deixado de lado o próprio comércio internacional no qual participavam numa parcela bem modesta. Sempre havia, para o derradeiro convencimento das autoridades dos países emergentes o bom exemplo demonstrado pelos já citados *Tigres Asiáticos* – assim chamados pela sua forma agressiva com que se orientavam para o setor exportador. Alguns deles como a pequena Coreia do Sul tinha então excelentes performances de dinamismo econômico sustentável por décadas e apresentava uma melhoria substancial no seu padrão científico, educativo e tecnológico. Não faltavam comparações com estes e outros países do Sudeste Asiático como exemplos bem sucedidos de que o comércio internacional empreendia o desenvolvimento. Já no ano de 1988 aquele país sediaria uma Olimpíada demonstrando ao mundo seu ingresso no panteão das nações desenvolvidas.

Estas visões associando o desenvolvimento das economias emergentes à sua inserção no comércio internacional atravessaria os anos 80 até o momento presente. Vários economistas de renome advogariam com base no desempenho dos *Tigres Asiáticos* que este sucesso advinha dos níveis de excelência alcançados por economias abertas a competitividade internacional. Graças à mobilidade de fatores e à alocação de recursos segundo setores que apresentassem as chamadas *vantagens comparativas*, as empresas amadureceriam atingindo depois de algum tempo aumentos de produtividade e competitividade e acesso aos mercados internacionais.

Ainda na metade da década de 90, por exemplo, SACHS & WARNER em um famoso ensaio⁶ pesquisara as economias de mais de sessenta países e concluíram que haveria uma correlação positiva entre grau de abertura econômica e crescimento econômico. Ainda no final da década de 90 novos trabalhos publicados por EDWARDS (1998) e por FRANKEL & ROMER (1999) apontavam no mesmo sentido.

É este manancial teórico, ideológico e político que é capaz de explicar, pelo menos em parte os intensos movimentos globalizantes que nortearam toda a década de 90 até os primeiros anos da década seguinte. Após longo processo de pressão e convencimento as autoridades das economias emergentes finalmente se renderam e aceitaram a validade de todos estes pressupostos da Nova Economia.

A década de 90 assistirá então, em poucos anos, o surgimento de novos e gigantescos blocos econômicos em todo o mundo desde a UE - que advinha da antiga CEE de 1957 - o NAFTA (1994), o MERCOSUL(1991), a CEI⁷ (1991), a APEC (1993), a SADC (1992). Estes viriam a se juntar, no cenário regional, aos blocos econômicos já existentes como a ASEAN (1967), o CARICOM (1973), o Pacto Andino⁸ (1969) e a ALADI (1980). Já no cenário multilateral a OMC é criada no final da Rodada Uruguai em 1994 tomando lugar do GATT. Esta coexistência entre regionalismo e multilateralismo irá exigir a criação dentro da OMC de um departamento para tratar dos acordos regionais que se multiplicavam por esta época. Sem contar que acordos bilaterais, trilaterais nunca deixaram de coexistir.

A globalização parecia ter então uma força arrebatadora e como o canto da sereia encantava e atraía nações inteiras para suas águas. De fato houve uma instensificação sem precedentes em termos de volume e corrente de comércio

⁶ "A Economic Reform and the Process of Global Integration" – Brookings Papers on Economic Activity, v.1, p.1 –118, 1995.

⁷ A CEI (Comunidade dos Países Independentes) foi criada em 1991 e é formada por Armênia, Azerbaijão, Bielorrússia, Cazaquistão, Geórgia, Moldávia, Quirquistão, Rússia, Tadjiquistão, Turcomenistão, Ucrânia, Uzbequistão,

⁸ O Pacto Andino ou Comunidade Andina das Nações (CAN), oriundo do Acordo de Cartagena de 1969 é um bloco sul-americano formado por Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela – o Chile dele se retirou em 1977.

durante a segunda metade da década de 90 até os primeiros anos da década seguinte, quando pareceram arrefecer já nos anos posteriores a 2001.

Foi somente depois disso que seus críticos passaram a ser ouvidos, quando ficara patente que as alegadas promessas de dinamismo econômico e desenvolvimento não era para todos nem sequer era uma consequência tão direta assim da disciplina em seguir os pressupostos do neoliberalismo ou do comércio internacional em si, como fizera crer o seus defensores.

Entre seus antigos defensores, alguns reconvertidos em críticos, como STIGLITZ ou KRUGMAN, passaram a apontar para as “promessas não cumpridas” e relaxar algumas das “certezas” de prosperidade previstas naqueles modelos. Novos estudos como o feito por MORTIMER apontavam que os países da América Latina estavam adquirindo investimentos que pouco tinham a ver com desempenho exportador ou ganhos de produtividade. Outros como CHUDNOVSKY (2001) apontavam que esses ganhos dependiam de certas escolhas estratégicas, como verificadas nos países do Sudeste Asiático e que pouca atenção recebera das nações da América Latina. Finalmente estudos feitos por RODRIGUES & RODRIK (2000) apontavam que os primeiros estudos que demonstravam correlação direta entre abertura econômica e desenvolvimento estavam enviesados, eram tendenciosos e falaciosos em diversos casos – tais pressupostos não eram genéricos nem mesmo certos como seus defensores haviam feito crer.

CAPITULO 2

Síntese Teórica da Aplicação do Novo Regionalismo na América Latina

Antes de iniciarmos propriamente a discussão sobre os movimentos bilaterais entre Brasil e México - de aproximação comercial - convém reconhecê-los como integrantes de um fenômeno mundial mais abrangente envolvendo toda a América Latina e que caracterizou a década de 90. Trata-se de uma nova forma de regionalismo difundida no cenário de globalização econômica e que se constitui – para os países da América Latina e demais economias emergentes no mundo – numa estratégia que buscava sua inserção na nova economia internacional.

Este ferramental teórico no qual tais movimentos poderão ser entendidos servirá aqui como um “pano de fundo” para acompanhar as estratégias seguidas - desde o final da década de 80 e toda a década de 90 - por Brasil e México, uma vez considerados esgotados seus antigos programas de Substituição de Importações e frente aos novos desafios impostos pela globalização econômica.

Para tanto, uma vez que tal assunto extrapola os objetivos do presente estudo, faremos neste capítulo uma síntese teórica do que foi exposto no trabalho de CORRÊA, B. M. M. F. e Presser, M. F. (2005) em trabalho de monografia.

1. O Antigo e o Novo Regionalismo no Contexto da América Latina

O Regionalismo na América Latina, longe de ser um fenômeno recente, é um processo que se inicia com a CEPAL nos anos 60 – mas sua fase antiga pode ser identificada já nos anos 50, na mesma época em que a Europa iniciava seu processo de construção da União Européia. A estratégia de desenvolvimento recomendado pela CEPAL naquela época era a do modelo de Substituição de Importações - embora muitos fossem os entraves para sua consolidação. Regia-se sob

a ótica de que a integração regional fosse um pressuposto para se alcançar economias de escala.

Por esta época e até o advento da globalização dos anos 80 e do Consenso de Washington o antigo Regionalismo se caracterizara por acordos envolvendo nações com grau de desenvolvimento relativamente próximos, sempre limitados pela proximidade geográfica e sem grande envergadura – eram visto como meros instrumentos de suporte de suas políticas nacionais de desenvolvimento.

Mas já a partir de meados da década de 80 boa parte dos países da América Latina passariam a abandonar o modelo de Substituição de Importações adotando, em maior ou menor grau, os paradigmas propostos pelo chamado programa *neoliberal*. Sob a ótica do *Consenso de Washington* pregava-se para a disciplina das economias de países emergentes a aplicação de dez reformas, a saber:

- i) disciplina fiscal;
- ii) mudanças de prioridade nas despesas públicas;
- iii) reforma tributária;
- iv) liberalização do sistema financeiro;
- v) taxa de câmbio competitiva;
- vi) liberalização comercial;
- vii) liberalização de Investimento Direto Externo (IDE);
- viii) desregulamentação;
- ix) segurança dos direitos de propriedade
- x) privatização de empresas estatais

Tal paradigma recomendava para as economias em desenvolvimento – incluindo toda a América Latina – o enfoque na promoção das exportações, liberalização dos mercados e atração de investimento direto externo para impulsionar seu desenvolvimento e ganhar competitividade. O modelo via nas políticas públicas aplicadas no passado nestas economias - consideradas “protecionistas” e “intervencionistas” - o fator responsável pelo esgotamento de seu dinamismo econômico e o aprofundamento de crises que marcariam toda a década de 80 – como a crise da dívida e a escalada inflacionária. Sob a ótica da globalização tais economias emergentes da América Latina aufeririam, após passarem por um sacrifício auto-

disciplinador, o “remédio amargo” – ganhos de produtividade em suas cadeias produtivas. Tal seria obtido deslocando agentes improdutivos, realocando recursos, flexibilizando leis trabalhistas, abandonando antigas práticas intervencionistas na economia, privatizando empresas públicas e modernizando o sistema – para num futuro próximo, obterem acesso a mercados nos blocos econômicos que se formavam, junto as nações desenvolvidas e, passarem a ostentar um forte dinamismo e crescimento sustentável.

Embora tal agenda tenha sido seguida em maior ou menor compromisso pelas autoridades governamentais e pelos agentes privados dos países da América Latina, é amplamente aceito que os efeitos “positivos” deste paradigma não cumpriram satisfatoriamente suas “promessas” do ponto de vista de gerar crescimento sustentável nestas economias ou evitar o aparecimento de novas crises.

A análise dos impactos deste programa nas economias emergentes da América Latina não está no propósito deste trabalho, mas integra-se a ela, numa visão reflexiva, que visa compreender as estratégias econômicas seguidas pelos dois países objetos deste estudo – Brasil e México. Para *Devlin & French-Davis* (1998), por exemplo, a intergração regional está associada ao processo de reforma econômica sendo um de seus componentes. Entre os três componentes do processo de liberalização estariam o *unilateral*, o *multilateral* e o *regional*.

Na fase de reforma econômica *unilateral* os países da América Latina teriam tomado, via de regra, medidas radicais de abertura econômica buscando assim uma liberalização rápida e indiscriminada de importações que, por sua vez, expuseram seus produtores nacionais à competição internacional de forma abrupta. O esperado era obter, mais uma vez, os tais ganhos de produtividade e modernização do parque produtivo nacional. Já na fase *multilateral* verificava-se maior participação e alinhamento destas economias com as metas comprometidas na Rodada Uruguai e da futura OMC.

Finalmente, na fase *regional*, a liberalização e integração regional passa a figurar como um instrumento consonante aquele aplicado pelos dois componentes anteriores – o unilateral e o multilateral. Neste contexto o esquema da integração regional é visto aqui como um processo complementar do multilateral e

antes de contrapor-se a ele, estaria inserido numa estratégia mais ampla de abertura da economia mundial. Esta era a visão cepalina para o processo regional de liberalização econômica nos anos 90 que se caracterizaria pelo chamado *novo regionalismo*.

Caracteriza o período, sob esta nova forma de regionalismo, uma profusão de *acordos preferenciais de comércio, uniões aduaneiras e tratados de livre comércio* nos quais se inserem as principais economias da América Latina.

Cabe aqui interromper a discussão para fazermos uma rápida caracterização destas formas principais de integração econômica.

2. Caracterização das Principais Formas de Integração Regional

- *Acordo Preferencial de Comércio (APC)* : pode ser visto como uma primeira aproximação comercial – geralmente bilateral – onde fixam-se listas de produtos intercambiáveis, com a adoção de quotas e/ou alíquotas de importação, previamente negociadas e regidas por certas margens de preferência que, a princípio, permitiria o acesso a mercados em cada uma das economias. Firma-se, ainda, certas regras relativo as chamadas barreiras não-tarifárias – dentre elas, quesitos como os *certificados de origem, conteúdo nacional, medidas fito-sanitárias* – bem como pode, ainda, avançar no sentido de atingir a liberalização de investimentos e aplicações financeiras entre os países participantes. Integra-se a estes acordos a adoção, previamente negociada, de regras de comércio como as *medidas de contingência* e de *salvaguardas*, entre outras.

Do ponto de vista da integração comercial os *acordos preferenciais de comércio* são geralmente reconhecidos como um primeiro passo para preparar caminho para futuros aprofundamentos econômicos – como a criação de tratados de livre comércio e de união aduaneira. Estes últimos podem vingar ou não dependendo dos interesses e dos conflitos existentes entre as economias participantes na atração de investimentos e acesso a mercados com relação aos demais países e blocos econômicos onde estão inseridos. No caso de Brasil e México, por exemplo, é

justamente esta a situação: há até o presente momento, como veremos neste estudo, apenas um *acordo preferencial de comércio* com a declaração recíproca de uma lista de produtos e serviços de ambos os países, pautadas sob certas margens de preferência bem como a adoção de certas regras quanto ao comércio de bens e serviços, investimentos e procedimentos comerciais. É, mais uma vez, aproveitando o presente estudo de caso, as relações comerciais entre Brasil e México não nos permitem concluir que um *tratado de livre comércio* seja o resultado inequívoco desta aproximação econômica bilateral.

Tratado de Livre Comércio (TLC) : baseia-se num processo mais profundo de integração comercial entre dois ou mais países signatários, onde busca-se a redução de tarifas de importação, quotas e barreiras não-tarifárias ou a sua completa eliminação sob certos prazos e condições pré-determinadas. Ao mesmo tempo avança-se no processo de regulação de regras de mercado, medidas de contingência, salvaguardas, investimentos, aplicações financeiras e serviços. Sua característica fundamental é gerar uma integração comercial entre os países participantes sem que cada um deles perca sua autonomia política com relação ao tratamento dado aos demais países não participantes do tratado. Pode-se abolir todas as tarifas internas entre os países signatários mas não há, necessariamente, uma coordenação para exercer uma tarifa externa comum aos demais países não participantes. Neste caso evita-se o risco de *desvio de comércio* adotando-se *certificados de origem* diferenciando produtos *originários* ou *não originários* baseados em critérios como *conteúdo nacional* , *regional* ou de *transformação*. Como exemplo de TLC temos o NAFTA que analisaremos brevemente mais adiante.

- *União Aduaneira (UA)* : é geralmente vista como um aprofundamento econômico maior que o TLC uma vez que - além de estabelecer tarifa zero intra-bloco, bem como eliminar barreiras não-tarifárias e criar procedimentos e regulação do comércio de bens e serviços entre os signatários - é capaz de coordenar uma *tarifa externa comum (TEC)* para os países não participantes. Um exemplo de uma UA é a *Comunidade Andina*.

- *Mercado Comum (MC)*: seria um aprofundamento da União Aduaneira onde além de incorporar todas as características supracitadas de uma União Aduaneira haveria aqui, pelo menos em princípio, livre mobilidade de fatores de produção – como capital, mão-de-obra, tecnologia e informação – entre seus membros. Um exemplo que se aproximaria de um MC seria o MERCOSUL⁹.
- *União Econômica e Monetária (UEM)* : representaria a última etapa de um processo de integração econômica entre os países signatários. Além de incorporar todas as características existentes num Mercado Comum ou numa União Aduaneira já citadas, busca-se coordenar uma mesma política econômica para todos os países participantes do bloco e, ao mesmo tempo, exercer uma política econômica externa comum aos não participantes. Sua evolução natural levaria a criação de um *banco central unificado*, a adoção de uma *moeda comum* intra-bloco, a geração de um *governo central* e de uma coordenação política externa única dada aos países não participantes. Cede-se assim certa autonomia política em prol de um governo regional sem perder a independência dos Estados. O exemplo que melhor se aproxima de uma UEM é a UNIÃO EUROPÉIA¹⁰.

Por fim vale a pena analisar em termos gerais o que se caracterizou por chamar de *novo regionalismo* aplicado durante a década de 90 e relacioná-lo com o presente caso – a estratégia comercial seguida pelo México e Brasil neste período.

Segundo o teórico *Abugattas (2003)* o *novo regionalismo* dos anos 90 foi visto como uma estratégia das economias emergentes buscando atingir

⁹ O Mercosul (Mercado Comum do Sul) estabelecido no Tratado de Assunção de 1991, tem atualmente 11 membros: 5 estados integrantes - Brasil (1991), Argentina (1991), Paraguai (1991), Uruguai (1991) e Venezuela (2006) – outros 5 estados associados – Bolívia (1996), Chile (1996), Peru (2003), Colômbia (2004) e Equador (2004) e mais um estado observador, o México (2002).

¹⁰ A União Européia (UE), oriunda da antiga Comunidade Econômica Européia (CEE) criada em 1957, após os alargamentos do Tratado de Lisboa (2007), passou a ter 27 membros : Alemanha, Áustria, Bélgica, Bulgária , Chipre, Dinamarca, Eslováquia, Eslovênia, Espanha, Estônia, Finlândia, França, Grécia, Hungria, Irlanda, Itália, Letônia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Países Baixos, Polônia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Romênia e Suécia.

desenvolvimento sustentável. O autor levanta algumas das principais características que difeririam esta nova forma de regionalismo daquele aplicado no passado.

Entre as principais características do chamado *novo regionalismo*, o autor chama a atenção para a noção de que tais acordos não mais deveriam ser vistos como políticas meramente de suporte mas antes uma opção de desenvolvimento daqueles países buscando inserir-se na economia internacional. Ampliam-se os itens negociados em bens e serviços e os compromissos entre seus participantes. Os países passariam a participar simultaneamente de vários acordos regionais tornando-os significativamente mais complexos. Ao mesmo tempo, neste período, observa-se, pela primeira vez, firmarem-se acordos regionais envolvendo nações desenvolvidas e em desenvolvimento como é, precisamente, o caso do NAFTA – envolvendo EUA, Canadá e México. Este novo paradigma teria levado a superação das simples relações unilaterais e corroborado para se atingir medidas de *deep integration* nos novos acordos regionais.

Outra característica do *novo regionalismo*, segundo o autor, seria a existência de acordos entre blocos comerciais – os *block-to-block negotiations* – exemplificado pelo caso do acordo MERCOSUL e UNIÃO EUROPEIA. Outra característica seria a perseguição de políticas externas comuns entre os participantes de acordos regionais buscando aumentar seu poder de barganha em ambientes multilaterais – como é o caso do CARICOM.

Como foi salientado anteriormente, tais mecanismos de acordos regionais não leva, necessariamente, a uma frontal oposição ao sistema multilateral. De fato, no âmbito da OMC, em meados da década de 90, já se admitia alguns “casos de exceções” ao esquema multilateral – sob a justificativa de que estas levariam no futuro a uma maior liberalização do comércio mundial. Naquele momento, tais excepcionalidades eram vistas como meras alternativas aos sistema multilateral e que, ademais, não teriam grande importância no futuro.

No entanto, tal prognóstico não se verificaria no restante da década de noventa chegando até o momento atual. Como já foi dito antes, desde então, intensificaram-se, cada vez mais, os acordos regionais ao mesmo tempo em que se processava os instrumentos multilaterais. Via de regra isso acontece até mesmo

entre países adeptos do sistema multilateral. Na verdade, todos os países integrantes da OMC – para além do sistema multilateral - possuem algum tipo de acordo regional importante.

Não aprofundaremos aqui a discussão sobre os ganhos de bem estar que podem advir ou se perder por estas economias perseguirem, seja uma estratégia multilateral, seja uma estratégia regional. Mas é sabido que tais efeitos existem em ambos os sentidos. A CEPAL (2004), por exemplo, refere-se aos ganhos “estáticos” e “dinâmicos” percebidos pelos países emergentes participantes de acordos regionais nos anos 90. Seus estudos apontaram algumas vezes para ganhos estáticos como *criação de comércio* intra-blocos - pelo deslocamento de agentes menos eficientes e realocação de recursos domésticos. Outras vezes apontam para a perdas por *desvio de comércio* – caso em que um país simplesmente passa a importar os mesmos produtos e serviços de um terceiro, extra-bloco, por apresentar uma tarifa mais baixa. Já entre os efeitos dinâmicos, estudiosos como *Masfield e Milner (1997)*, apontam para a capacidade de acordos regionais poderem gerar economias de escala, especialização e competitividade nas nações emergentes. Tais resultados não seriam, contudo, generalizados: observam-se tais ganhos em casos como o do NAFTA ou da UNIÃO EUROPÉIA, mas não integralmente no caso da América Latina.

Para finalizar esta breve exposição sobre o *novo regionalismo* citaremos a visão da CEPAL (2004) que vê, entre seus aspectos positivos, o caráter complementar deste último para com o sistema multilateral. Segundo a CEPAL tais acordos regionais permitiriam aos países participantes terem acesso a uma maior variedade de bens e serviços, serviria como uma espécie de “laboratório” para futuros acordos multilaterais, bem como os permitiriam mover-se mais rapidamente para o livre comércio. Estes acordos regionais seriam então considerados como *building blocks* para o sistema multilateral. Já entre os aspectos negativos do *novo regionalismo* a CEPAL aponta para a existência de estratégias discriminatórias e protecionistas em alguns destes blocos principalmente para com os países não participantes deles. Além disso, a CEPAL adverte que a proliferação de acordos regionais poderia gerar blocos antagônicos que, no futuro, poderiam inviabilizar um sistema multilateral entre os mesmos países.

Ainda assim, ressalta-se que, a grande maioria dos acordos regionais firmados após a segunda metade da década de 90 tem regras consonantes as vigentes no sistema da OMC. Este é precisamente o caso do NAFTA, como veremos logo adiante, e dos principais acordos firmados pelo México durante o período.

Já o Brasil, como é amplamente conhecido, entrou tardiamente neste processo de novo regionalismo. Durante a década de 90 seguiria uma estratégia buscando se firmar em esquemas multilaterais – toma parte da OMC desde sua criação em 1995 – como tentava consolidar certa proeminência em acordos regionais, como é o caso do MERCOSUL. Além disso buscava, durante a segunda metade da década de 90 - e a adoção do programa neoliberal - uma aproximação mais forte com economias proeminentes como os EUA, o Japão e a União Européia. Em tempos recentes procurou diversificar suas relações comerciais com distantes mercados como a China e a Índia bem como tentou atrair, sem grandes sucessos, investimentos dos centros dinâmicos da economia mundial. Nos últimos anos tem havido impasses nos quais o país participa: seja no âmbito regional, por discordância com os EUA nos termos da formação da ALCA; seja no âmbito multilateral, dentro da OMC, pela insatisfação com questões relativo a agricultura – lutando, conjuntamente a outras nações em desenvolvimento, pelo fim de subsídios agrícolas praticados nos EUA e UNIÃO EUROPÉIA e a plena liberalização daqueles mercados, ainda muito protegidos.

Nos capítulos seguintes analisaremos, em termos mais específicos de relações de comércio internacional, as estratégias seguidas por Brasil e México, desde metade da década de 80 até o momento presente, bem como a evolução de sua relação bilateral.

Para tanto efetuaremos um corte determinando dois períodos de estudo: um que analisa a relação destas duas economias da década de 80 até o ano de 2002 e, um outro, a partir desta data – quando entram em vigor os principais *Acordos de Cooperação Econômica* firmados entre Brasil e México – até o momento atual. A necessidade de retroceder ao período anterior se justifica na procura de um embasamento para se entender a conjuntura a que se chega no segundo momento em que os ACEs passam a vigorar. Desta forma a análise, feita numa trajetória evolutiva

mais ampla, poderá revelar os possíveis caminhos e impasses que reservam o futuro da integração econômica destas duas economias.

CAPITULO 3

BRASIL E MÉXICO: ESTRATÉGIAS DE INSERÇÃO NA ECONOMIA MUNDIAL

No primeiro capítulo do presente trabalho, discutimos brevemente o histórico dos movimentos neoliberalizantes e globalizantes. Discutimos ali alguns dos impactos que estas correntes tiveram no ambiente interno das nações participantes, tanto no campo das indústrias, das empresas nacionais bem como nos mercado de trabalho e na vida social de suas populações. Não aprofundaremos aquele debate aqui, apesar de sua grande importância, por extrapolar em muito os propósitos deste trabalho. Nosso objetivo era, naquela oportunidade, tão somente, convidar o leitor a recepcionar criticamente os movimentos, acordos e estratégias que serão doravante tratados aqui, evitando o perigo de acreditar demasiadamente em promessas ou mazelas comumente associadas aos já citados modelos neoliberais e globalizantes.

Já no segundo capítulo passamos brevemente por uma síntese da teoria do chamado "novo regionalismo". Nosso objetivo ali era tentar enquadrar, num modelo teórico, as principais estratégias que foram efetivamente perseguidas, nas últimas décadas, por aqueles dois países em consonâncias com os demais atores, em sua tentativa de inserção na economia internacional.

Sendo este o caminho efetivamente perseguido por Brasil e México - principalmente após a década de 90 quando aquelas correntes ganharam vultos históricos sem precedentes – não cabe aqui discutir sobre as "alternativas" ou sobre os hipotéticos caminhos que os mesmos poderiam haver realizados. Trataremos o caminho histórico real e consumado seguido por aquelas economias para então analisar, mais objetivamente, suas conseqüências, a efetivação ou não e suas metas e objetivos declarados, e suas novas perspectivas dentro deste modelo econômico paradigmático já estabelecido. Mais especificamente, veremos o que este paradigma pode nos dizer ou oferecer para uma relação bilateral para as economias de Brasil e México.

A partir do presente capítulo, focaremos nossa atenção nos verdadeiros propósitos deste trabalho, qual seja, fazer uma análise das relações e dos

acordos comerciais envolvendo Brasil e México após a década de 90 sob a ótica de parâmetros tradicionalmente aceitos em teoria de comércio internacional.

Assim é que, após as breves digressões dos dois primeiros capítulos, conduziremos toda a discussão de forma mais objetiva, analisando tudo em termos de índices quantificadores de comércio internacional tais como *corrente de comércio, criação e desvio de comércio, grau de abertura, acesso a mercados, market share e vantagens comparativas*.

O objetivo deste presente capítulo é analisar em termos de comércio internacional, alguns dos principais acordos que ambos os países promoveram durante as décadas de 80 – 90 – 2000 no plano bilateral, multilateral e regional. Concentraremos um pouco mais de perto a nossa discussão na análise do lado mexicano do que em comparação com o lado brasileiro. Assim faremos por ser este, provavelmente, o lado menos conhecido entre nós.

3.1- As Estratégias de Inserção Econômicas de Brasil e México

A partir da segunda metade da década de 80 o México iniciou, no dizer de *Devlin & French-Davis* – sua liberalização comercial *unilateral*. Esta foi realizada, sobretudo por meio de anulação de licenças de importações. Contudo, nos dois primeiros anos – entre 1984 e 1985 - ao mesmo tempo em que diminuía suas exigências de importações e adotava o princípio de *nação mais favorecida*, em contrapartida e de forma defensiva, o México aumentava suas tarifas de importações. Buscava-se assim, num movimento pendular, atender a algumas das exigências internacionais liberalizantes da época. Ganhava-se assim tempo para adaptar sua economia à esta nova realidade *liberal* após um longo período em que a mesma havia sido regida sob a tutela *estatal*. É somente depois disso que se observa no México uma tendência contínua de queda da tarifa média simples e uma redução do mecanismo de controle de preços – que se finda em 1988. Entre 1987 e 1991, por exemplo, havia necessidade de licenças de importações apenas para 10% da pauta de importações mexicana. Já a tarifa média simples se estabilizara nos 13% no período de 1989 – 93. Desde este período, no entanto – e como seria a regra geral na economia mexicana nos anos seguintes – alguns produtos continuaram protegidos por serem julgados

"sensíveis", principalmente os dos setores agropecuários e automobilísticos. Tais setores permaneciam protegidos através de mecanismos de barreiras não tarifárias.

Já na década de 90 o México inicia – seguindo mais uma vez a concepção propostas por *Devlin & French-Davis* – sua fase de liberação comercial *multilateral* e *regional*. No campo multilateral ele participaria da OCDE em 1994 e da criação da OMC já em 1995. Em 1993 tornara-se membro da APEC¹¹ comprometendo-se com o livre comércio. No campo regional, firmaria um acordo com o Chile já em 1992, depois assinaria o NAFTA – seu mais importante tratado de livre comércio, que entra em vigor em 1994 – e, no ano seguinte, firmaria mais três acordos regionais: um com a Colômbia e a Venezuela (G3), outro com o Bolívia e ainda outro com a Costa Rica. Aproximava-se assim, desde países das Américas do Norte, Sul e Central até distantes nações da Ásia.

O México, enquanto liberalizava sua economia, sempre dera tratamento de *nação mais favorecida* a todos os países com os quais transacionava. A estratégia era tentar dar credibilidade ao seu processo de liberalização comercial bem como tornar-se atraente aos investimentos diretos externos (IDE). Seguiu a cartilha *neoliberal* com movimentos contrários – privatizando empresas, reduzindo a maioria de suas tarifas de importações mas, por outro lado, aumentava-as para aqueles produtos considerados "sensíveis", como já foi salientado anteriormente. Para se ter uma idéia destes movimentos pendulares: em 1992 havia apenas 2,4 % de produtos *isentos* de tarifa na pauta de importações mexicanas, saltando para 13,9% já em 1996-97. Mas nesse mesmo período o México aumentara as tarifas para produtos como calçados e roupas de até 20%. Ao mesmo tempo substituiu barreiras não-tarifas em produtos agrícolas por tarifas e quotas de importação. Nos produtos agrícolas, caso emblemático, seu sistema abordava 23 posições chegando a conter tarifas máximas de até 260%. Saltos tarifários eventuais foram observados nos anos seguintes em vários outros produtos, sempre que conveniente, como o gado, carne bovina fresca ou congelada, laticínios, cereias e fumo. Quando observamos sua pauta pelo *Sistema*

¹¹ Colaboração Econômica Ásia-Pacífico: criada em 1989 para ser um fórum de discussão regional é formada atualmente por Austrália, Brunei, Canadá, Chile, China, Hong Kong, Indonésia, Japão, Coreia do Sul, Malásia, México, Nova Zelândia, Papua-Nova Guiné, Peru, Filipinas, Rússia, Cingapura, Taiwan, Tailândia, Estados Unidos da América e Vietnã.

*Harmonizado (SH)*¹² encontrávamos tarifas com *equivalente ad valorem*¹³ que chegavam a quase 300% para açúcar e melados. Era também alta a dispersão tarifária da pauta mexicana no início da década de 90.

Além disso o México passara, desde 1993 a fazer forte uso de *medidas de contingência*, principalmente *anti-dumping*¹⁴. Segundo a OMC o México tinha na década de 90 um dos mais ativos sistemas de defesa comercial.

Ainda assim seus aumentos tarifários estavam sempre dentro das margens consolidadas pela OMC ou mesmo antes dela, pelo GATT. O México portanto, buscava conformar-se às exigências liberalizantes da conjuntura da época, explorando sempre os limites das regras acordadas. Buscava dar sinais ao resto do mundo de praticar sua abertura econômica e adoção de "políticas de mercado" e, ao mesmo tempo, tentava proteger produtos que julgava não estar suficientemente preparados para enfrentar a nova situação frente a concorrência internacional.

3.2 Barreiras Tarifárias e Não Tarifárias aplicadas pelo México

Para iniciarmos nossa discussão consideremos a TABELA 3.1 contendo as tarifas praticadas pelo México, em um estudo elaborado pelo IPEA¹⁵, para a pauta de importações em 1997.

Em sua grande maioria os itens da pauta de importações mexicanas – pelo Sistema Harmonizado em vigor – apresentaram naquele ano, tarifas

¹² O Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias (SH) é uma nomenclatura internacional para classificação de mercadorias de importação e exportação criado pela Organização Mundial das Alfândegas (AMA) e que entrou em vigor em 1997. Baseia-se num sistema de 21 seções, as quais compreendem 99 capítulos – dos quais três deles (capítulos 77; 98 e 99) foram deixados em branco de propósito. É formada de seis dígitos, como em : "0102.91 Animais Vivos da Espécie suína outros de peso inferior a 50Kg". Os dois primeiros dígitos (01) representam o capítulo ("Animais Vivos"), os dígitos terceiro e quarto (02) representam o posição da mercadoria dentro do capítulo ("Animais Vivos da Espécie Suína"), o quinto (9) é uma subordinação ("outros") bem como o sexto dígito (1), outra subordinação significando "inferior a 50Kg".

¹³ Ver comentários sobre tarifas na nota (6)

¹⁴ É considerado *dumping*, prática desleal de comércio, quando um país exportador pratica em seus produtos preços mais baixos que aqueles aplicados em seu mercado nacional, visando prejudicar os competidores existentes no mercado estrangeiro.

¹⁵ IPEA/TD710 (2000) elaborado por Jorge Chami Batista.

ad valorem [99,5% de 177 itens] e as únicas exceções foram 10 itens com tarifas específicas e 45 outros deles que apresentavam tarifas compostas¹⁶.

TABELA 3.1

Tarifas de Importação ¹					
Descrição	Temporização				
	Taxa NMF (em janeiro 1997)		Consolidadas (ao final do período de implementação)		
	Média Simples	Min-Máx.	Média Simples	Min-Máx.	
01 Animais vivos	11,2	0-45	29,5	9-45	
02 Carnes	72,5	0-260	71,0	22,5-254	
03 Peixes e crustáceos	19,1	0-20	34,7	30-35	
04 Laticínios	40,3	0-128	57,8	18-125,1	
05 Produtos de origem animal	9,3	0-20	29,1	0-36	
06 Plantas, flores cortadas, etc.	9,0	0-20	28,5	25-36	
07 Vegetais comestíveis	16,3	0-251	40,1	9-245	
08 Frutas, nozes	20,7	0-74	37,6	22-45	
09 Café, chá e temperos	23,3	0-72	36,0	25-72	
10 Cereais	36,7	0-198	54,7	9-194	

¹⁶ Tarifas ad valorem são calculadas através de uma percentagem do valor CIF/FOB das mercadorias importadas; já as tarifas específicas ou fixas são calculadas por um valor fixo para cada unidade de mercadoria importada; enquanto as tarifas compostas ou mistas combinam elementos das duas últimas e podem ser convertidas em tarifas equivalentes ad valorem.

(continuação)

	Descrição	Taxa NMF (em janeiro 1997)		Consolidadas (no final do período de implementação)	
		Media Simples	Min-Max.	Media Simples	Min-Max.
11	Trigo	20,9	10-161	46,2	36-153
12	Óleos vegetais e de sementes	4,7	0-45	24,3	0-45
13	Resinas e extratos vegetais	10,5	0-15	25,5	10-36
14	Produtos vegetais	10,0	10-10	32,3	20-45
15	Gordura animal e vegetal	21,1	0-260	45,4	18-254
16	Preparações de carnes e peixes	19,7	15-20	39,3	35-45
17	Açúcar e confeitos	89,8	10-296	126,5	45-210,4
18	Cacau e preparações	23,7	8-39	71,7	37-156
19	Preparação de cereais, farinha	17,3	10-46	39,4	22,5-109
20	Preparação de veg., nozes	21,8	20-52	39,0	25-45
21	Outras preparações comestíveis	27,1	0-141	57,5	18-156
22	Bebidas	25,5	10-109	41,7	36-47
23	Preparações p/animais	11,1	0-20	37,4	22,5-45
24	Tabaco e manufaturados	51,1	20-67	51,8	45-67,5
25	Sal	9,1	0-20	33,9	0-50
26	Minérios	8,9	0-10	33,6	0-35
27	Combustíveis minerais	8,4	0-15	34,0	0-50
28	Produtos químicos inorgânicos	9,1	0-10	34,8	0-50
29	Químicos orgânicos	7,4	0-35	35,3	10-50
30	Produtos farmacêuticos	13,3	0-20	35,4	25-50
31	Fertilizantes	0,3	0-10	30,2	10-50
32	Tintas	11,1	0-20	35,3	10-50
33	Óleos essenciais, perf. e cosm.	13,8	10-20	32,1	18-50
34	Sabões e mat. de limpeza	15,0	0-20	35,6	35-50
35	Colas, enzimas e subst. album.	12,4	0-20	32,8	9-50
36	Explosivos e fósforos	15,0	10-20	35,0	35-35
37	Produtos fotográficos	13,8	5-20	34,8	20-35
38	Outros produtos químicos	11,3	0-20	34,9	20-50
39	Artigos plásticos	12,9	0-20	34,7	10-50
40	Borracha	12,9	0-20	35,0	20-50
41	Peleis naturais e couros	7,9	0-10	27,6	9-37
42	Artigos de couro e viagem	29,1	10-35	35,0	35-35
43	Peleis artificiais e manuf.	13,8	10-35	27,2	20-35
44	Madeira e carvão vegetal	15,8	10-20	34,7	10-35
45	Cortiça	14,0	10-20	35,0	35-35
46	Palha e manufaturas	20,0	250-20	35,0	35-35
47	Celulose	3,3	0-10	27,2	10-35
48	Papel e papelão	10,1	0-20	34,2	0-50
49	Jornais e livros	10,5	0-20	33,8	0-50
50	Seda	13,0	10-15	31,3	20-35
51	Lã	10,7	0-15	32,2	9-50
52	Algodão	14,6	0-15	35,4	35-45
53	Fibras têxteis vegetais	10,0	0-15	34,2	9-45
54	Filamentos sintéticos	13,7	0-15	35,0	35-35
55	Fibras sintéticas	13,8	0-15	35,0	35-35

(continuação)

Descrição	Taxa NMF (em janeiro 1997)		Consolidadas (ao final do período de implementação)	
	Medida Simples	Min-Max	Medida Simples	Min-Max
56 Feltro, fios e cordas	14,0	5-20	34,9	30-35
57 Carpetes	20,0	20-20	35,0	35-35
58 Tapetes	17,3	10-20	35,0	35-35
59 Tecidos	14,8	10-20	34,7	20-50
60 Tricot e Croché	20,0	20-20	35,0	35-35
61 Roupas de tricot	35,0	35-35	35,0	35-35
62 Roupas manuais	35,0	35-35	35,2	35-50
63 Artigos têxteis	30,0	20-35	35,0	35-35
64 Calçados	33,5	10-35	35,0	35-35
65 Chapéus	18,5	15-20	35,0	35-35
66 Guarda-chuvas	18,8	10-20	35,0	35-35
67 Produtos de penas, flores artificiais	20,0	20-20	35,0	35-35
68 Pedra, gesso, cimento	15,3	10-20	35,0	35-35
69 Cerâmica	15,6	0-20	35,2	35-50
70 Vidro	14,9	0-20	35,0	10-50
71 Pedras, pedras preciosas	8,7	0-20	35,0	35-35
72 Ferro e aço	9,4	0-15	34,6	20-50
73 Produtos de ferro e aço	13,7	0-20	34,9	20-50
74 Cobre e seus produtos	12,4	0-20	35,0	35-35
75 Níquel e seus produtos	7,7	0-10	26,1	0-35
76 Alumínio e seus produtos	13,1	0-20	34,5	10-35
78 Chumbo e seus produtos	10,5	10-15	35,0	35-35
79 Zinco e seus produtos	10,5	10-15	35,0	35-35
80 Estanho	11,3	10-20	35,0	35-35
81 Outros metais	10,1	10-15	35,0	35-35
82 Ferramentas e utensílios	15,6	0-20	35,1	35-50
83 Artigos diversos de metal	17,5	10-20	35,2	35-50
84 Reatores nucleares, caldeira	10,1	0-20	35,0	20-50
85 Máquinas elétricas e partes	12,9	0-20	34,1	10-50
86 Equipamentos ferroviários	10,3	0-20	34,4	10-50
87 Outros veículos e acessórios	14,9	0-20	36,6	10-50
88 Avões e partes	10,3	0-20	33,6	10-35
89 Navios, barcos e outros	13,2	0-20	34,6	20-35
90 Equipamento ótico, foto, etc.	10,7	0-20	34,3	10-50
91 Relógios e partes	14,7	10-20	34,4	20-35
92 Instrumentos musicais	10,9	0-20	35,0	35-35
93 Armas e munições	16,0	0-20	35,0	35-35
94 Móveis, colchões	17,0	0-20	35,0	35-35
95 Brinquedos	16,9	10-20	34,9	25-35
96 Diversos artigos manuf.	18,2	10-20	35,0	35-35
97 Trab. de arte e antiguidades	0,0	0-0	35,0	35-35

Fonte: [ano 1997, p.46]

Nota: Por capítulo do Sistema Harmonizado (SH).

FONTE: IPEA ID / 10

Taxas específicas então eram aplicadas a produtos como açúcares e derivados enquanto as tarifas compostas eram aplicadas em alguns produtos alimentares e bebidas. Segundo BATISTA, J. C., a tarifa mais comum aplicada naquele ano era de 10% - aplicada a 38% dos itens da pauta - enquanto a segunda era de 15% - aplicada a 26% dos itens da pauta. Portanto, cerca de 95% dos itens da pauta submetiam-se no ano de 1997 a tarifas variando entre zero e 20%.

Esta situação penduraria ainda mais adiante na década de 90. No ano de 1998, segundo dados da UNCTAD, levantados pela FUNCEX, a tarifa *ad valorem* média (incluídas as tarifas extraquotas) ficava em torno de 13,3% - com desvio padrão de 13,45%, conforme verificamos na TABELA 3.2. Ali num total de 11.261 itens (segundo o sistema da SECEX a oito dígitos) da pauta de importação mexicana, 546 itens estavam sujeitos a aplicações de tarifas acima de 30%. Se definirmos por *picos tarifários* as tarifas maiores que quatro desvios padrões acima da média (isto é, aquelas acima de 67%) obtinha-se, para aquele ano, 43 picos tarifários sobre produtos tais como: carne de aves, laticínios, batatas, feijões, café, cevada, milho, malte e gordura vegetal.

TABELA 3.2

**Estrutura Tarifária do México
1998**

Tarifas Ad Valorem					
Total de itens tarifários:		11.261	(8 dígitos)		
Tarifas					
Média (%)		13,26			
Desvio padrão (%)		13,45			
Máxima (%)		260,00			
Mínima (%)		0,00			
Intervalo Tarifário %		Número de Itens	Frequência Relativa %	Frequência Absoluta %	
0	├	1.653	14,68	14,68	
0	├	5	0,75	15,43	
5	├	4.190	37,21	52,64	
10	├	2.901	25,76	78,40	
15	├	1.866	16,57	94,97	
20	├	20	0,18	95,15	
30	├	480	4,26	99,41	
40	├	16	0,14	99,56	
60	├	11	0,10	99,66	
100	├	39	0,35	100,00	
Tarifas não-disponíveis		0	-	-	

FONTE: *Barreiras Externas às Exportações Brasileiras(1999)*, MIDIC – FUNCEX

3.1.1 Tarifas específicas, Compostas e Sazonais

Como é sabido, o uso de tarifas específicas acarreta, na prática, maior proteção que as tarifas ad valorem pois, na medida em que os preços dos produtos tendem a se reduzir as primeiras “crescem” relativamente. Assim sendo, os produtores estrangeiros – mais “competitivos” e que portanto aportam seus produtos no mercado sob preços mais baixos – tendem a ser mais prejudicados pela incidência de tarifas específicas.

O México, como já foi mencionado aplicava tarifas específicas em 10 produtos de sua pauta de importações, destacando-se o caso do açúcar e do cacau com açúcar. Neste caso a tarifa específica sobre o açúcar bruto era de R\$ 0,39586 / Kg. Além disso o México praticava em 1998 tarifas compostas para 45 produtos dos setores de alimentos e bebidas. Segundo a secretaria da OMC as equivalentes ad valorem destas taxas específicas variavam entre 10% a 120% enquanto as tarifas compostas tinham equivalentes ad valorem chegando a quase 300% para o açúcar e melado e 100% para o álcool etílico. Isto nos dá uma visão de como os produtos “sensíveis” da pauta mexicana eram “protegidos” no processo de “liberalização” em que realizava no período.

3.1.2 Outras tarifas e taxas

Por esta mesma época – 1998 – o México aplicava também tarifas sazonais sobre a soja em grão, sorgo e açafrão. A soja, por exemplo, era taxada em 15% durante o mês de agosto a 31 de janeiro, ficando isenta no restante do ano. Também se cobrava a *taxa de processamento aduaneiro* de 0,8% sobre o valor da mercadoria importada para cobrir custos de processamento da importação.

Na qualidade de um membro da OMC o México segue o Acordo de Valoração Aduaneira desta entidade. Na prática, porém usava desde 1994 um sistema de *preços de referência*. Caso o produto importado tivesse um valor abaixo do preço de referência o importador era obrigado a depositar títulos de garantia, correspondentes a perda de arrecadação devido a diferença de preço. Caso o importador conseguisse provar que aquele preço era “válido” o dinheiro dos títulos seriam devolvidos. Este sistema foi aplicado para produtos como frutas, produtos eletrônicos, vestuários e têxteis. Além disso a partir de 1994 a base de valoração foi

mudada do sistema FOB para o CIF – exceção para os produtos originários do NAFTA.¹⁷

3.1.3 Quotas tarifárias :

Entre as barreiras não tarifárias aplicadas pelo México negociadas em seu Acordo Agrícola dentro do âmbito do GATT estavam a aplicação de quotas tarifárias. Estavam sujeitos a quotas produtos como carne de frango e de peru, queijo, feijão, trigo, cevada, milho, leite em pó, cacau, café, gordura animal, batatas e produto contendo açúcar. As quotas eram atribuídas pela SECOFI aos países, algumas vezes através de leilões, cabendo aos EUA a maioria delas.¹⁸

Não é possível avançar na compreensão das perspectivas e entraves comerciais que existem numa relação entre Brasil e México sem compreender que cada qual já estão fortemente comprometidos com acordos comerciais pré-existentes com outros países e blocos econômicos. Por isso, vejamos brevemente, seus principais acordos comerciais.

3.2 Os Principais Acordos Comerciais Envolvendo o México:

Após a segunda metade da década de 90 quando o México se aprofunda nos movimentos liberalizantes e globalizantes da época, seus *policy makers* sentiam que no campo multilateral as negociações avançavam de forma lenta e imprevisível em relação aos setores de seu maior interesse. Preferia-se assim fazer avançá-las em acordos regionais, bilaterais e trilaterais. A principal forma encontrada pelo México para concretizar tais objetivos foi através dos chamados *Tratados de Livre Comércio (TLC)*¹⁹. O primeiro deles foi o feito com o Chile em 1992, contudo, o mais significativo de todos é sem dúvida o NAFTA não só por sua relevância econômica mas porque as diretrizes deste acordo passaram a ser seguidas pelos demais em que o México se envolveria. O mais importante princípio subjacente a estes tratados é o de acesso recíproco a mercados.

¹⁷ Op. Cit.

¹⁸ *Ibidem*, p. 193 – 208.

¹⁹ Os TLCs normalmente tratam de : 1) comércio de bens e serviços; 2) barreiras técnicas ao comércio; 3) compras governamentais; 3) investimentos; 4) políticas de concorrência, antitrustes, monopólios estatais; 5) propriedade intelectual; 6) medidas de contingência (anti-dumping, direitos compensatórios, medidas de salvaguardas); 8) soluções de controvérsias.

Seguiram-se ao acordo com o Chile, acordo com o chamado *Grupo dos Três* – com a Colômbia e a Venezuela – outro assinado com a Bolívia e ainda um outro com a Costa Rica, todos em 1994. A seguir faria acordos, ainda na década de 90, com Guatemala, Panamá, Equador, Peru, Coréia do Sul, Austrália e Nova Zelândia. Participaria de órgãos regionais e multilaterais como APEC, OMC, OCDE, EFTA²⁰ e ALADI e buscaria mais tarde acordos com a UE, Israel, *Triângulo do Norte* (El Salvador, Nicarágua e Honduras - em 2001), e finalmente Acordos de Cooperação Econômica com Argentina, Paraguai, Uruguai – e outro com o Brasil e Mercosul em 2002.

Estes últimos, feitos mais tardiamente - entre México, o Brasil e o Mercosul - serão vistos em maiores detalhes mais adiante. Por hora basta dizer que o México continuaria este intenso processo de abertura comercial e de inserção à economia internacional na década seguinte. Já em 2007, por exemplo, além dos TLCs já consolidados, o México possuía outros 18 acordos comerciais bilaterais - dentre os quais 11 eram Acordos de Cooperação Econômica (ACEs) celebrados no âmbito da ALADI.

O mapa abaixo, elaborado pelo consulado do México em São Paulo nos dá uma idéia da atuação deste país no mundo atualmente através de TLCs e de acordos de cooperação econômica.

²⁰ EFTA (Associação Européia de Livre Comércio) é formada por Islândia, Liechtenstein, Noruega e Suíça.



3.3 O NAFTA

O NAFTA representa um marco histórico em termos de TLC por envolver, pela primeira vez num acordo, nações desenvolvidas (EUA e Canadá) e uma nação em desenvolvimento – o México [atualmente o Chile é um país associado]. É também o principal acordo em que o México se envolveria passando a ter papel determinante em sua economia e desempenho econômico e, como já foi salientado antes, passaria a nortear os seus novos acordos. O acordo passara por longos debates e negociações até entrar em vigor em janeiro de 1994 e previa criar uma Zona de Livre Comércio na região dentro dos próximos 15 anos. O NAFTA é um acordo complexo envolvendo os setores de agropecuária, indústria e serviços além de tratar sobre investimentos. Há dispositivos tratando de diversos temas fundamentais de comércio internacional, dentre eles: compras governamentais, regras de origem, direitos de propriedade intelectual, medidas de contingência (anti-dumping e compensatórios), medidas de salvaguardas e solução de controvérsias.

No campo dos investimentos estrangeiros o acordo confere *tratamento nacional* ou tratamento de *nação mais favorecida (NMF)* – aquele que for

mais vantajoso. Apesar de inicialmente condicionar tais investimentos a certos critérios de desempenho – principalmente referente a geração de empregos e de pesquisa e desenvolvimento – este representou um forte estímulo a entrada de capital. Isso ocorreria para dentro da economia mexicana principalmente pela via americana, nos anos seguintes ao NAFTA passar a vigorar, quando grandes somas de capital estrangeiro passariam a ingressar no país buscando mão-de-obra e matéria-prima baratas principalmente sob o advento das chamadas indústrias *maquiladoras* - das quais falaremos mais adiante. O acordo também já sinalizava alguma preocupação com o meio ambiente ao permitir certo controle de poluição. Permitia, ainda, cada país membro exercer o *direito de expropriação* mas este ficara restrito a um propósito declarado e a sua imediata e justa compensação.

O NAFTA, entretanto, abria certas exceções no acordo, isto é, temas deixados de fora da negociação, conforme o interesse de cada participante: tais como os setores de energia e ferroviário, extração e refino de petróleo (pelo lado do México), indústrias de cultura (pelo lado do Canadá) e a maioria dos serviços aéreos, marítimos e de radiocomunicação (pelo lado dos EUA).

Criava também várias *regras de origem* as quais depende muito do tipo de produto transacionado e há dois tipos: o *teste de transformação* e o de *valor regional*. O primeiro deles é aplicável a produtos que são fabricados fora da região do NAFTA e transformados nela: impõe-se aqui um alto grau de transformação dentro da região para que o produto sofra um salto tarifário dentro do Sistema Harmonizado para que assim seja aliviado em sua tributação. O segundo deles é aplicável a produtos fabricados dentro da região do NAFTA mas que utilizam componentes de fora: impõe-se aqui um grau de conteúdo regional mínimo – em geral uma percentagem do valor transacionado ou do custo líquido de produção excluído royalties, promoção de vendas, embalagem, transporte e boa parte dos juros.

Tais regras de origem são importantes principalmente no caso de produtos “sensíveis” como automóveis, têxteis e vestuários, por exemplo, em que suas exigências se tornam bem mais rigorosas. Além disso o NAFTA aplica para a determinação de *conteúdo regional* uma base de valoração pelo sistema CIF ao invés

do FOB²¹ – isso foi, inclusive, assunto de controvérsias dentro da OMC porque o sistema CIF acabaria elevando o valor dos insumos de fora da região em relação aos de dentro, prejudicando sua classificação no teste.

No setor agrícola - sempre palco de controvérsias em todo o mundo devido a prática enraizada principalmente por parte das nações desenvolvidas em conceder subsídios aos produtores nacionais - houve acordos em separado do México com os EUA e com o Canadá. Da parte do México, com relação aos acordos com os EUA, a maioria de suas tarifas existentes foram eliminadas já em 1994 e várias cotas e licenças de importação - que antes eram exigidas pelas autoridades mexicanas – foram transformadas em tarifas prometendo-se sua posterior eliminação em prazos de dez a quinze anos. Tratamentos especiais no comércio bilateral foram dados para o açúcar, xarope de milho e frutose. Já com relação ao Canadá, o México também prometia em acordo eliminar tarifas posteriormente, mas ambos deixaram de fora das negociações o assunto sobre as tarifas e cotas sobre laticínios, frangos, ovos, açúcar aplicados em outros produtos e xaropes.

Outro setor muito importante é o automobilístico pois tem o maior peso na relação entre o México e os EUA. Segundo BATISTA, após muitas discussões – fora o último a ser fechado dentro das negociações do NAFTA - ficou acordado que o México reduziria de 20% para 10% suas tarifas sobre automóveis bem como as eliminaria para uma parcela de autopeças já em 1994. Os EUA eliminou todas suas tarifas sobre automóveis e reduziu para a metade suas tarifas sobre caminhões já naquele ano. O México – que até então impunha altos requisitos de conteúdo nacional sobre automóveis importados, comprometera-se, doravante, em reduzi-los progressivamente e eliminava suas cotas de importação do produto. Ao mesmo tempo também relaxara seus requisitos de *equilíbrio comercial* baixando de US\$2 para US\$0,8 de exportação para cada dólar importado.

Nos setores de têxteis e vestuário o NAFTA eliminaria todas as tarifas e barreiras não tarifárias então existentes entre os participantes do acordo, mas

²¹ No Sistema CIF (Cust, Insurance and Freight) as despesas quanto a custo, seguro e frete das mercadorias exportadas são pagas por conta do vendedor. Já no sistema FOB (Free on Board: posto a bordo) tais custos ficam por conta do comprador.

criaria regras de origem muito rigorosas para se proteger da concorrência de produtos externos – principalmente oriundos dos países asiáticos. Sobre os produtos têxteis entrantes no mercado americano, por exemplo, passou-se a exigir que estes tivessem de ser feitos com fiação ou com fibras norte-americana. Segundo M. P. ABREU²² haveria, a partir dali, um “teste de tripla transformação” onde se requer que os vestuários sejam cortados e costurados com têxteis produzidos na região, além de se exigir que os mesmos utilizem fios também produzidos na área do NAFTA. Por outro lado o acordo eliminava as antigas cotas existentes nos EUA, segundo o Acordo Multifibras, abrindo-se para as exportações do México no país. Estas medidas presentes no acordo do NAFTA podem ser vistas como de caráter defensivo frente à concorrência dos têxteis de países asiáticos – como a China – que passaram a invadir o mercado americano. E, ao mesmo tempo, pode-se ver também, nestas medidas, que elas tentavam assim reorientar este vasto mercado para privilegiar um país da região da América do Norte, o México, numa típica manobra conhecida como *desvio de comércio*.

Já no setor de petróleo, afora algumas pequenas concessões, permaneceria propositadamente fechado tanto para o comércio quanto para os investimentos dos EUA e do Canadá dentro do México. Exploração, produção e refino de petróleo continuariam reservados a PEMEX, monopólio estatal – o equivalente mexicano da Petrobrás brasileira.

E, ainda, no setor de energia, o monopólio sobre sua distribuição permaneceria reservado a CEF – Comissão Federal de Eletricidade.

No setor de computadores o NAFTA tornara-se totalmente livre para os países membros, afora algumas exigências quanto a licenças de importação por parte do México.

Finalmente no setor financeiro destaca-se o alto grau de abertura que o México promoveu após o NAFTA. Os bancos estrangeiros foram admitidos no mercado mexicano sob parcelas progressivas chegando a permitir-se o seu domínio na sua quase totalidade. Tal emergência de grandes bancos estrangeiros penetrando

²² “O Nafta e as Relações Econômicas Brasil – Estados Unidos”; em “Integração Hemisférica”, João Paulo dos Reis (coord), José Olympio Editora, 1995.

fortemente no mercado financeiro mexicano foram rapidamente adquirindo seus principais ativos e tomando significativa parcela do setor. Fusões e aquisições, *joint ventures* e *brokerage* foram liberados nas negociações do NAFTA para empresas estrangeiras passarem atuar no México.

3.4 O Acordo com o Chile

As negociações comerciais entre o México e o Chile iniciaram-se a partir de um Acordo de Cooperação Econômica (ACE) que entraria em vigor em janeiro de 1992. Acordo pioneiro para o México na década de 90 se tornaria modesto dois anos depois frente às negociações acerca do NAFTA. Este acordo ainda pertenceria a uma geração feita sobre o âmbito da ALADI – do qual o México já era membro. Embora não incluísse nada sobre regras quanto a investimentos, comércio sobre serviços, propriedade intelectual e compras governamentais, ele já continha um programa de desgravação de tarifas e previa a evolução para uma futura Zona de Livre Comércio entre os dois países. Modesto por comprometer-se em reduzir tarifas em apenas uma lista de preferência de produtos e não invocar o princípio de acesso a mercados, tratamentos nacional ou de nação mais favorecida, o acordo, contudo, já avançava sobre certas questões pertinentes tais como estabelecer regras de origem, medidas de salvaguardas, solução de controvérsias e o combate à práticas desleais de comércio. Na ocasião estabeleceu-se uma tarifa máxima de 10% entre ambos os países e previa-se uma redução sistemática de tarifas e barreiras não tarifárias no setor automobilístico até 1996.

3.5 O Acordo com o G3

Assinado em julho de 1994 envolvendo México, Colômbia e Venezuela, ainda é um típico acordo feito no âmbito da ALADI dos quais os três países fazem parte. A partir de um ACE este acordo trilateral previa também um programa progressivo de desgravação de tarifas de 1995 até 2004. O acordo negociava listas de preferências sobre produtos e tarifas combinadas segundo uma classificação específica. Criava um Comitê de Veículos Automotores do G3 para estabelecerem-se regras de origem no setor automobilístico. O México ainda tentaria um acordo com a Venezuela sobre regras de origem em produtos têxteis. Esta última excluiu o setor

têxtil do tratamento nacional assim como, juntamente com a Colômbia, também o fazia para o poliestileno.

3.6 Outros Temas Pertinentes aos Acordos Comerciais do México

Por fim ressaltemos alguns temas importantes que de certa forma são transversais a todos os acordos envolvendo o México. Um deles é o do setor da agricultura, outro é o setor automobilístico, o sistema de defesa comercial mexicano e as indústrias maquiladoras.

O setor agrícola mexicano, como já foi salientado aqui, sempre foi considerado um setor *sensível* pelas autoridades do país em seus acordos comerciais, exigindo criar-se aqui medidas específicas. Ao mesmo tempo que o México entrava na OCDE ele negociaria a manutenção destas medidas. Trata-se de um dos setores mais bem protegidos, principalmente nas culturas de milho, feijão e laticínios. Após sua entrada na OMC em 1994 o México se viu pressionado a transformar todas as suas barreiras não tarifárias em tarifas para seus produtos agrícolas. Aplicava por esta época tarifas específicas seguindo os valores máximos negociados na Rodada Uruguai e aplicava tarifas proibitivas para parcela extra cota principalmente em leite em pó e queijo processado. As tarifas dentro da cota negociado pelo país na OMC sobre a agricultura foi quase sempre de 50% - incluindo produtos como carne de frango, queijos, feijão, trigo, cevada e milho, café, cacau, leite concentrado e produtos contendo açúcar. Já nas importações de soja, em 1991 foi criada uma tarifa sazonal de 10% enquanto a tarifa fora da estação era de 50%. O México havia negociado na OMC uma cláusula de salvaguardas para diversas commodities agrícolas e o mesmo foi requerido nas negociações de formação do NAFTA.

No setor automobilístico, sua história começa por volta dos anos 60 quando se torna prioritário para a política industrial mexicana. Passa-se então três décadas sendo "protegido" no mercado seja através de altas tarifas sobre importados ou de incentivos fiscais, seja através de barreiras não tarifárias tais como a exigência de altos índices de nacionalização ou restrições a entrada de capital estrangeiro neste setor ou no de autopeças. Seguiu-se assim a doutrina de proteger a chamada "indústria nascente" que, no entanto, foi levada bem adiante no tempo: mesmo na liberalização dos anos 80 na economia mexicana, o setor automobilístico ficou praticamente

protegido por dois decretos de 1989 – o Decreto para o Desenvolvimento e Modernização da Indústria Automobilística e o Decreto para o Desenvolvimento e Modernização da Indústria de Veículos Comerciais. O primeiro regula a indústria de carros de passeio e autopeças enquanto o segundo regula a indústria montadora de veículos de transporte comercial. O México protege este setor principalmente pela aplicação de índices mínimos de nacionalização – que era de 34% do valor adicionado em 1998 enquanto aos fornecedores de autopeças era exigido um conteúdo nacional mínimo de 20%. Outras restrições eram ainda praticadas no setor: dentre elas a condição de que a importação de veículos pelas montadoras estaria condicionada a ter um saldo positivo nas exportações e outra, no decreto de 1989, que permite a importação de veículos novos por consumidores individuais somente quando o preço nacional era maior que o do estrangeiro além de fazer várias outras exigências técnicas – na prática até 2000, segundo J. C. BATISTA, apenas o VW Sedan (fusca) e alguns modelos Chevy da GM (Corsair) conseguiam penetrar naquele mercado. No entanto os acordos comerciais pressionam cada vez mais pelo fim destes mecanismos protecionistas tanto nos mercados automobilístico quanto no de autopeças mexicano. O decreto de 1989 já permitia investimentos estrangeiros no setor de autopeças e o México tem procurado se conformar ao TRIMS²³ quanto a liberalização de Investimentos em sua indústria automobilística.

Finalmente, sobre o sistema de defesa comercial do México podemos comentar brevemente aqui que até 2000 ele era composto de várias medidas da Lei de Comércio Exterior (LCE) de 1993, de regulamentações do Acordo de Implementação do Artigo VI do GATT (OMC) e do Acordo Sobre Subsídios e Direitos Compensatórios (SCM). O LCE, portanto, é anterior ao NAFTA e aos acordos Anti-Dumping (AD) e SCM. Isso tem gerado críticas no âmbito da OMC de que a lei nacional mexicana, representada pelo LCE, poderia não estar em sintonia com alguns acordos internacionais negociados, principalmente AD e SCM. Mas o México insistia em afirmar que estes últimos tem força de lei e que no caso de conflito os acordos da

²³ TRIMS (Agreement on Trade Related Investment Measures) é o Acordo sobre Investimentos negociado na Rodada Uruguai no âmbito do GATT. Há, ainda, outros como o GATS (Acordo Geral sobre Comércio e Serviços) e o TRIPS (Acordo sobre Direitos sobre Propriedade Intelectual).

OMC prevalecem. A autoridade mexicana responsável pela Defesa Comercial é a SECOFI – o NAFTA admite que cada país tenha sua própria legislação anti-dumping. A SECOFI era um dos sistemas de defesa mais ativos do mundo: somente entre 1987 e 1996 haviam 200 investigações das quais 182 delas eram casos anti-dumping, 17 de subsídios e uma de salvaguardas. Em parte isso se explica pela observação do aumento das importações para o México no período de 1988 à 1993 no qual a apreciação cambial prejudicava seu saldo comercial havia uma perda de competitividade em seus produtos.

A propósito, sobre este sistema de defesa comercial mexicano, o Brasil, juntamente com China, Índia e EUA, foram alguns dos alvos preferenciais de investigações desta natureza na década de 90. Só em 1997 o México concluiu 8 investigações anti-dumping : 6 delas contra os EUA, 4 contra Formosa/China e 2 contra Índia. Outras 3 investigações eram movidas contra a Grécia, Rússia e Ucrânia e uma de subsídio contra a Grécia novamente. Contra o Brasil 13 das 22 investigações e 10 das 12 imposição de direitos em vigor daquele ano eram sobre produtos do setor de siderurgia brasileira. Outros produtos como azulejos e borracha sintética também eram alvos.

Já quanto a cláusulas de salvaguardas a regulamentação doméstica mexicana não tinha até 1993 regras específicas quanto a este tema como dispunha o artigo XIX do GATT. A partir daquele ano elas passaram a integrar o corpo da LCE e passaram a ser assinadas nos acordos que se seguiram. O NAFTA, por exemplo, reconhece dois tipos de medidas de salvaguardas: a multilateral ou global e a bilateral. A primeira é aplicável para produtos originárias da região do NAFTA e de fora, a segunda quando o produto provém de um de seus membros. Mesmo durante sua forte crise financeira de 1995 o México não lançou mão de medidas de salvaguardas preferindo enfrentar a crise através de instrumentos de política comercial (desvalorização cambial) ou por instrumentos macroeconômicos. Tampouco lançou mão de barreiras não tarifárias, como a exigência de licenças de importações, como havia feito durante a crise financeira de 1982 - época em que praticamente toda a sua pauta de importações foram assim protegidas.

3.7 Desempenho Exportador do México e Maquiladoras

Após passar por uma forte disciplina liberalizante e abrir significativamente sua economia, o México passou a esbanjar na década de 90 um aprimoramento forte de seu comércio exterior. Isso foi motivado, entre outros fatores pela forte entrada de capital estrangeiro no país principalmente após a assinatura do NAFTA em 1994 e pelo advento das chamadas indústrias maquiladoras. Mas ainda que descontemos este segmento, há que ressaltar que foi igualmente forte o desempenho exportador no setor de petróleo e em alguns setores dinâmicos como no automobilístico e em produtos manufaturados como vestuário, bem como em máquinas e aparelhos elétricos.

As chamadas *indústrias maquiladoras*, das quais se passaram a comentar largamente, atuam principalmente no norte do México na região de fronteira com os EUA. São empresas que se beneficiam de um regime especial de funcionamento que permite a importação temporária de bens (matéria-prima, máquinas e equipamentos) isentos de tarifas de importação, com a finalidade de realizar-se nelas algum tipo de transformação, elaboração ou reparação do produto, para sua posterior exportação. Uma parte de seus produtos, no entanto, sempre acabavam entrando no mercado doméstico mexicano: eram limitadas em 70% até o ano de 2001, ano em que, a partir daí passariam a ser liberadas sem qualquer limite mas seus insumos passariam a pagar as tarifas aduaneiras.

O grau de abertura da economia mexicana na década de 90, medido pelo percentual do comércio total pelo PIB, saltara de 25,5% em 1988 para 45,7% já em 1995.

Até meados da década de 90 o México já saltaria, entre os países exportadores mundiais, da posição de 28^o que ocupava em 1980 para a 16^o já em 1996. Além disso sua participação no comércio mundial subiria de menos de 0,95% em 1980 para 1,84 % já em 1996. Melhoraria também nesse período seu *market-share*, principalmente, sobre produtos manufaturados, quer quando consideramos o papel das indústrias maquiladoras, quer quando o desconsideramos. Comparativamente com o Brasil, por exemplo, naquele período suas exportações cresciam à taxas bem menores que a mexicana, caindo da 20^o posição no ranking dos países exportadores em 1980 –

quando ocupava cerca de 1,06% do comércio mundial – para a 26^o posição em 1996, quando passaria a representar 0,90% das exportações mundiais. Portanto, grosso modo, Brasil e México invertiam suas posições quanto ao ranking de exportadores e parcela do comércio mundial no período 1980 – 1996.

Além disso verificava-se durante a década de 90 um certo enobrecimento da pauta de exportações mexicanas. Seus produtos manufaturados, por exemplo, que representavam cerca de 38% da pauta em 1985, passariam para 84% em 1996. No período que vai de 1990 à 1996 as indústrias maquiladoras tiveram um peso oscilante entre cerca de 35% à 44% na composição das mercadorias exportadas pelo México. Tal fato é também evidenciado em estudo feito pela CEPAL.

As exportações mexicanas no período foram, no entanto, extremamente concentradas em alguns poucos produtos: destaque para as indústrias de máquinas e aparelhos elétricos, veículos, combustíveis minerais, máquinas mecânicas – responsáveis no agregado por quase dois terços da pauta. Entre os setores mais dinâmicos da pauta mexicana do período que vai de 1990 –96 destacavam-se os de vestuário, ótica e fotografia, máquinas e aparelhos elétricos. Seu destino era também muito concentrado: os EUA absorvia grande parte dos produtos exportados pelo México no período que vai de 1985 à 1996 – mais de 80% das exportações mexicanas após 1992 tinha como destino o mercado americano, quando em 1985 era pouco mais que 66%.

Este fato por si só já evidencia que a assinatura do NAFTA de fato conferiu às exportações mexicanas o acesso ao mercado americano, principalmente em seus produtos mais dinâmicos. Já quanto a países da UE e da Ásia, não passavam de 27% do destino das exportações mexicanas em 1996, contra quase 27% em 1985. E para os pequenos países da ALADI esse percentual era ainda mais modesto: oscilava sempre entre 2 a 4% do total das exportações do México para cada um destes destinos.

Ao analisarmos o desempenho comercial da economia mexicana na década de 90 é de fato impressionante. Mas ainda mais impressionante que o desempenho exportador do México naquela década foi a expansão de suas importações neste período. Foram ainda maiores em volume levando o país a

contabilizar impressionantes déficits em balança comercial até 1994. De fato sua balança comercial foi deficitária em toda a primeira metade da década de 90 atingindo um pico de 18,5 bilhões (em FOB) no ano de 1994 – ano em que estouraria outra grave crise financeira. Após esta crise, e a desvalorização do peso mexicano que se seguiu a ela, o saldo exportador passara a ser positivo nos anos seguintes.

Outro dado interessante a se observar é que as importações mexicanas na década de 90 tendiam a ser menos concentradas que as exportações – mesmo assim nove setores representavam mais de dois terços do total importado no ano de 1996. Quanto a origem de suas importações o México tinha-as em grande parte para com os membros do NAFTA –conforme seus compromissos consolidados no acordo. Percebe-se a partir daí um predomínio de produtos americanos em sua pauta de importação, como era de se esperar. Contudo, surpreendentemente o comércio com o Canadá mantinha-se mais ou menos estável no período. Já com os países da UE, Ásia e ALADI havia um decréscimo quanto ao destino de sua pauta de importações, principalmente nos anos da crise financeira mexicana : 1994 -1995. A participação do Brasil na pauta de importações mexicanas, por exemplo, caíra de cerca de 1,8% em 1983 para cerca de 0,8% no ano de 1996. Ao mesmo tempo via-se que o México tinha déficit em balança comercial com os EUA, Japão, UE e ALADI de 1991 a 1994 . O déficit com os EUA já vinha caindo desde 1992 mas só se torna positivo, após o NAFTA, atingindo cerca de 12 bilhões de FOB em 1995, após a desvalorização cambial da moeda mexicana. Também com os países da ALADI os saldos comerciais seriam revertidos em positivo neste ano. Grande parte do desempenho exportador que revertera em superávits comerciais naqueles anos de crise foram devidos ao papel das maquiladoras. No entanto algumas empresas não maquiladoras também tiveram excelente desempenho exportador naquele período: entre elas, máquinas e equipamentos de transporte, indústrias de televisores, máquinas e equipamentos de escritório.

Outros setores de destaque como geradores de superávits comerciais para o México nos anos 90 poderíamos mencionar - além dos já citados setores de veículos, máquinas e equipamentos elétricos e combustíveis minerais - alimentos e animais vivos, bebidas e fumo, manufaturados básico e produtos químicos

e produtos siderúrgicos. Nos anos seguintes observaremos uma tendência estrutural dessas indústrias em gerar superávits comerciais para o México no seu comércio exterior – apesar de que o país tenha sido um forte importador líquido de máquinas industriais.

E entre seus déficits setoriais, observados principalmente na primeira metade da década de 90, destacamos o de plásticos, máquinas mecânicas, cereais, papel, produtos químicos orgânicos, grãos e obras de ferro e aço. Se levarmos em conta, conforme se observa ainda na primeira metade da década de 90, que os três maiores setores importadores mexicanos estavam também entre os quatro maiores exportadores, tal fato denota a existência de um forte comércio intra-industrial no país – principalmente naqueles setores que abrangem os capítulos 84, 85 e 87 do Sistema Harmonizado.

3.8 Maquiladoras

Discutiremos aqui brevemente sobre o advento das famosas Indústria Maquiladoras que contribuíram fortemente para o já citado "excelente desempenho exportador" mexicano, exibido principalmente após a segunda metade da década de 90. Discutiremos sua história, contexto econômico e impactos sócias e no mercado de trabalho Mexicano.

As chamadas indústrias maquiladoras surgiram no ano de 1965 num acordo comercial entre a Bacia do Caribe e os EUA sob o pretexto de desenvolver aquela região fronteiriça. Portanto, não é assim, nem um fenômeno recente da década de 90, nem de ocorrência exclusiva do México como costumam ser associadas – na verdade já apareciam bem antes da assinatura do NAFTA e estão presente em vários países da América Central.

As maquiladoras não podem ser consideradas fábricas produtivas no sentido pleno do termo uma vez que – e como já indica o seu próprio nome, pois *maquila* significa "maquiar" – em grande parte dos produtos apenas tomam uma mercadoria já produzida no mercado americano e fazem alguma transformação agregando algum valor. Aproveitam-se de um regime especial de funcionamento em que podem importar matéria-prima e produtos acabados dos EUA sem ter que pagar

impostos temporariamente para em seguida reexportá-los – muito embora uma parcela destes produtos sempre penetrassem no mercado doméstico mexicano.

Contudo é somente após a assinatura do NAFTA em 1994 e o compromisso exportador e liberal assumido pelo governo do México que as maquiladoras tomaram vulto. Logo após a instalação destas “fábricas” houve uma intensa migração de contingentes populacionais dentro do México para a região norte do país fronteira com os EUA. Atraídos pela oferta de empregos nas maquiladoras mas incapazes de dispor de instalações adequadas de moradia estas correntes populacionais fizeram crescer, paralelamente, nessa região a um grande número de favelas. Percebendo baixos salários este enorme contingente de trabalhadores, em geral desqualificados, passaram a viver ali em condições precárias de higiene e moradia - sem saneamento básico ou carente de serviços essenciais como saúde, transporte, educação, comunicação e segurança. Apesar do inegável efeito gerador de empregos das maquiladoras no México, observa-se, correlacionado ao impulso na década, uma intensa precarização do mercado de trabalho mexicano a elas associado.

A maioria dos trabalhadores nestas maquiladoras são mulheres – cerca de 60% - sofrendo todo tipo de constrangimentos segundo alguns estudiosos²⁴ além de desenvolverem doenças alérgicas e pulmonares por manusearem produtos químicos sem as devidas proteções.

No bojo das mudanças destes anos pré NAFTA houve alterações em artigos da constituição mexicana que garantiam consagrados direitos sobre educação gratuita, saúde e tutela no trabalho. Além da mais importante alteração: a do artigo 27 que garantia que as terras públicas mexicanas deveriam ser cedidas para fins de Reforma Agrária – herança dos movimentos revolucionários Zapatista e de Villa de 1910. Dispunha tal artigo que as terras distribuídas à população pobre mexicana na forma do *ejido*, pequena propriedade, não poderiam ser vendidas, arrendadas nem hipotecadas. Nos anos 90 este artigo foi modificado por decreto presidencial flexibilizando tais regras que, na prática começaria a transferir estas propriedades das

²⁴ Entre eles citam a verificação mensal da menstruação em vasos sanitários para evitar a gravidez das trabalhadoras e queixas de assédio sexual.

mãos das populações mais pobres nas zonas rurais para os grupos estrangeiros e nacionais formando latifúndios e concentrando renda, além de gerar desemprego em massa no campo. Este tema será aprofundado um pouco mais no capítulo 5.

Após tais modificações haveria no México, segundo o Banco Mundial, em 1994, 79% da população do meio rural vivendo na pobreza – este número subiria para 82% no ano de 1998 pós NAFTA. Assim é que segmentos dos agricultores em geral se manifestam contra o NAFTA, muito embora tenha favorecido certos segmentos da agroindústria mexicana, sobretudo na região de Chiapas. No norte do México, perto da fronteira com os EUA, as indústrias maquiladoras se aproveitaram desta situação para absorver crescente demanda de mão-de-obra desempregada.²⁵

Muito embora algumas vezes encontramos na literatura recomendações do modelo das maquiladoras mexicanas como forma de implementar as exportações – e sugestões abertas ou veladas para a sua adoção ao caso brasileiro – a análise das condições de trabalho destas “indústrias” tornam questionáveis a sua reprodução. O modelo das maquiladoras mexicanas, uma vez aplicados em nossa sociedade, podem ser duramente criticadas tanto por agregarem, na realidade, muito pouco em termos de emprego e valor nas exportações, quanto pela precarização do trabalho à elas associado.

²⁵

Nascimento, P.S. O Neoliberalismo no México e a Emergência do Movimento Zapatista, p.8-11.

CAPITULO 4

AS RELAÇÕES BRASIL E MÉXICO PRÉ ACORDOS DE COOPERAÇÃO ECONOMICA

Brasil e México são as duas maiores economias da América Latina, gigantes tanto quanto a seus níveis populacionais quanto no tamanho de seus PIBs. No entanto, historicamente os dois países mantiveram-se quase sempre isolados comercialmente e até, o presente momento, sua integração econômica ainda é muito insipiente em relação aos potenciais existentes.

Neste capítulo exploraremos como eram as relações bilaterais entre os dois países no período anterior ao ano de 2002 – ou seja, antes do momento de conclusão dos Acordos de Complementação Econômica ACE 53, 54 e 55 que envolverão o Brasil, o México e o MERCOSUL. Nosso corte será os anos 90 até o ano de 2001 quando havia apenas alguns pequenos acordos comerciais entre os dois países em questão.

Como já foi salientado aqui, muito embora México e Brasil se aprofundassem em acordos multilaterais e regionais durante a década de 90 – Mercosul e NAFTA, respectivamente – eles se mantiveram relativamente afastados comercialmente um do outro. Só viriam a se aproximar na década seguinte quando seriam assinados os já mencionados ACEs.

4.1 As Relações Comerciais entre Brasil e México até a Década de 90:

Após um longo período de afastamento um do outro, que chega até o final da década de 90, quando até então as relações comerciais permaneceram em patamares bem modestos, Brasil e México retomariam as negociações bilaterais no ano de 1997.

A tabela I abaixo e o gráfico seguinte mostram o comércio bilateral durante a década de 90.

Vê-se historicamente um saldo comercial favorável ao Brasil – exceto pelo triênio 1995-97 – e uma corrente de comércio baixa e crescente.

Tabela I
Balança Comercial Brasil - México

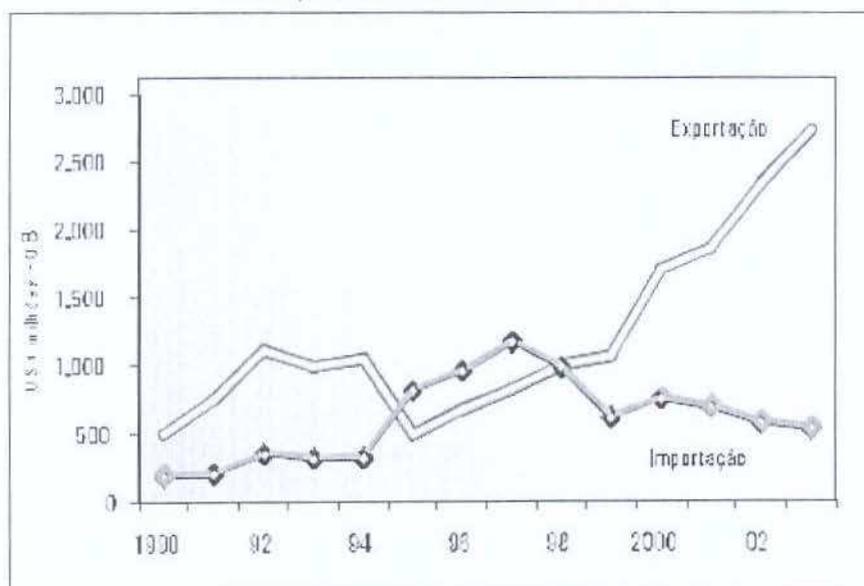
US\$ milhões FOB

Ano	Exportação		Importação		Saldo Comercial	Corrente de Comércio	Var. %
	Valor	Var. %	Valor	Var. %			
1990	505	-	190	-	316	695	
1991	758	50,0	204	7,2	554	961	38,3
1992	1.114	46,9	353	73,6	760	1.467	52,6
1993	995	-10,6	318	-10,0	677	1.313	-10,5
1994	1.050	5,5	323	1,5	727	1.373	4,5
1995	496	-52,8	816	152,8	-320	1.312	-4,4
1996	679	36,9	961	17,7	-281	1.640	25,0
1997	828	21,9	1.173	22,1	-344	2.001	22,0
1998	1.062	20,9	983	-16,2	19	1.984	-0,8
1999	1.068	6,6	618	-36,6	451	1.686	-14,7
2000	1.711	60,2	754	-22,0	958	2.465	-46,1
2001	1.868	9,2	695	-7,8	1.173	2.564	4,0
2002	2.342	25,4	580	-16,6	1.762	2.923	14,0
2003	2.741	17,0	533	-8,2	2.208	3.274	12,0

Fonte: MDIC/Secex

Elaboração : CNI

Balança Comercial Brasil - México



Fonte: MDIC/Secex

Elaboração : CNI

As duas tabelas seguintes mostram, complementarmente, como era a participação deste comércio bilateral frente ao total das exportações brasileiras para o Mundo. Vê-se que nunca tiveram peso relevante girando em torno de 1 a 3%.

Tabela II
Participação das Exportações Brasileiras para o México
no Total das Exportações Brasileiras

Ano	Exportações Brasileiras		US\$ milhões FOB
	para o México (a)	Total (b)	Part. % (a/b)
1990	505	31.114	1,61
1991	758	31.620	2,40
1992	1.114	36.793	3,11
1993	995	39.597	2,59
1994	1.050	43.545	2,41
1995	496	46.506	1,07
1996	679	47.747	1,42
1997	828	52.994	1,58
1998	1.002	51.120	1,96
1999	1.062	48.011	2,22
2000	1.711	55.088	3,11
2001	1.868	58.223	3,21
2002	2.342	60.362	3,88
2003	2.741	73.084	3,75

Fonte: MDIC/Secex

Elaboração: CNI

Tabela III
Participação das Importações Brasileiras do México
no Total das Importações Brasileiras

US\$ milhões FOB

Ano	Importações Brasileiras		Part. % (a/b)
	Do México (a)	Total (b)	
1990	190	20.081	0,92
1991	204	21.041	0,97
1992	353	20.554	1,72
1993	318	25.256	1,26
1994	323	33.078	0,98
1995	816	49.858	1,54
1996	951	53.346	1,80
1997	1.113	59.849	1,96
1998	983	57.727	1,70
1999	818	49.210	1,26
2000	754	55.783	1,35
2001	695	55.582	1,25
2002	580	47.232	1,23
2003	533	48.260	1,10

Fonte: MDIC/Secex

Elaboração tabelas III: CNI

Ainda em meados da década de 90 o México já havia se aproximado de alguns países do MERCOSUL com a finalidade de aprofundar relações comerciais. O país já havia firmado, naquele momento, uma grande diversidade de listas de produtos negociados previamente e de forma bilateral com alguns países da América Latina. Desde listas muito abrangentes como a feita com o Uruguai até listas bem restritas, como a negociada com o Brasil. Estes acordos baseavam-se em *margens de preferências* onde a convergência de interesses e de visões estratégicas são importantes mas que até então não haviam se concretizado.

Segundo RIOS & VELLOSO em um estudo deste assunto elaborado pela CNI²⁶, o distanciamento de interesses na ocasião teria impedido o aprofundamento das relações. O México cedera, ao isentar alguns produtos brasileiros do pagamento do Adicional do Frete para a Renovação da Marinha Mercante (AFRMM) e desejava com isso obter um acordo o mais amplo possível. De outra parte, para os países integrantes do MERCOSUL, estes desejavam que fosse assinado com o México

²⁶ RIOS, SANDRA & VELLOSO, EDSON *Estudos CNI 1 "Relações Comerciais entre Brasil e México"* (2004); p.8

“um acordo restrito, limitado e provisório, para preservar correntes de comércio geradas por tratamentos preferenciais antigos” dentro do bloco. Ainda para aqueles mesmos autores:

Em dezembro de 1997, o Conselho do Mercado Comum deliberou que os países do Mercosul ficariam livres para decidir pela prorrogação ou não dos seus acordos bilaterais mantidos com o México. O governo brasileiro, apoiado pelo setor industrial, decidiu não prorrogar seus acordos bilaterais, enquanto a Argentina, o Paraguai e o Uruguai prorrogaram os seus até que fosse firmado um acordo entre o Mercosul e o México.²⁷

A não prorrogação destes acordos no ano de 1997 com o México significaria um “incômodo à agenda política bilateral” (RIOS; VELLOSO, 2004, p. 8) entre os dois países. O resultado desse impasse foi um novo período de isolamento na política comercial dos dois países, que duraria por mais cinco anos, na contramão de seus próprios esforços de integração na econômica internacional. O México iria aprofundar suas relações com países do resto do mundo ainda na década de 90 enquanto o Brasil permaneceria sendo a única economia de expressão na América Latina a não fazer parte de sua rede. Já no ano de 1999, durante a visita do presidente mexicano *Ernesto Zedillo* ao Brasil, ficara firmado uma retomada futura das negociações. Elas só se concretizariam, contudo, dois anos mais tarde durante visita do novo presidente mexicano, *Vicente Fox*, na assinatura dos ACEs 53,54 e 55 dos quais falaremos no capítulo seguinte.

Apesar desses revezes em termos de elaboração de uma política comercial de aproximação e integração bilateral, em termos numéricos, no período que vai da década de 90 à 2003, segundo RIOS & VELLOSO a corrente de comércio entre Brasil e México teria crescido vertiginosamente:

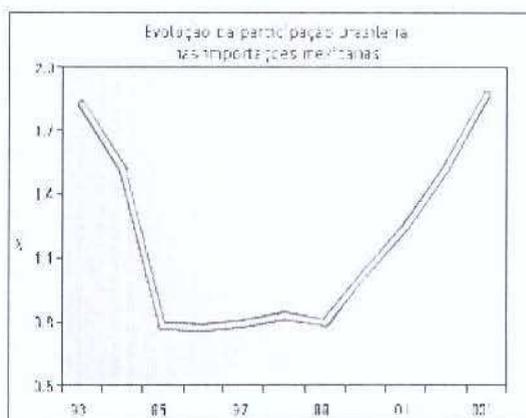
A corrente de comércio entre o Brasil e o México apresentou um crescimento de cerca de 150% na última década, fruto de uma expansão de 175% nas expansões brasileiras para aquele país e de 68% nas exportações mexicanas para o Brasil. Durante esse período, os saldos

²⁷ ibidem, p.8

comerciais tem sido favorável para o Brasil, com exceção do triênio 1995-97.²⁸

Tabela IV
Importações Mexicanas nos Últimos 10 anos

US\$ milhões - FOB			
Anos	Total	Brasil	Part. %
1993	65.357	1.193	1,82
1994	79.316	1.205	1,57
1995	72.453	665	0,78
1996	89.489	690	0,77
1997	109.808	809	0,79
1998	125.373	1.038	0,83
1999	141.975	1.129	0,80
2000	174.458	1.803	1,03
2001	153.306	2.101	1,25
2002 ^(p)	168.678	2.555	1,52
2003 ^(p)	140.200	2.625	1,87



Fonte: Banco de Información Económica

Notas: (p) Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica-(1) Valores até outubro

Elaboração: CNI

Entretanto este vertiginoso aumento deve ser relativizado considerando-se que partia ainda de patamares muito baixos de comércio internacional. Na evolução histórica bilateral desses dois países, observara-se neste período um substancial aumento do destino das vendas brasileiras para o México. Segundo RIOS & VELLOSO este aumento fora subida de cerca de 2,5% em 1993 indo para 3,7% no ano de 2003. Ainda assim para eles :

"(...) a evolução da participação dos produtos brasileiros no valor total importado pelo México mostra que em 2003 o Brasil voltou a ter a importância semelhante a que tinha há dez anos atrás no mercado mexicano". Entre 1997 e 2003, o Brasil recuperou posições perdidas no triênio anterior.²⁹

²⁸ ibidem, p.10.

²⁹ ibidem, p. 10.

Esta última constatação pode ser demonstrada pelo gráfico e tabela seguintes mostrando as importações mexicanas com origem no Brasil nos dez anos contados de 1993 à 2003.

Lembrando que no ano de 2002 seriam assinados os ACEs pode-se afirmar que, pelo menos num primeiro momento, estes acordos não chegaram a aprofundar as relações bilaterais entre Brasil e México. Os mesmos poderão contudo, ter colaborado para fazer retomar, já no ano seguinte, os níveis comerciais existentes uma década antes. Assim no início da década seguinte até o ano de 2003, Brasil e México nada mais faziam que, simplesmente retomarem as oportunidades perdidas em seu comércio exterior já estabelecidas anteriormente.

Se para o Brasil as exportações aumentaram a despeito dos revezes na política comercial, para o México, contudo, os referidos autores apontaram um quadro evolutivo bem diferente: naquele mesmo período de 1993 a 2003 as exportações mexicanas para o Brasil teriam crescido numa taxa bem menor. O México teria assim perdido oportunidades ao longo daquela década em se estabelecerem como fornecedores no mercado brasileiro.

Outro aspecto relevante que RIOS & VELLOSO chamam a atenção em seu estudo é que após o triênio 1994-97 - o único período na década de 90 em que houve saldos comerciais favoráveis ao México em relação ao Brasil, explicado em parte devido a forte desvalorização do peso mexicano logo após a sua segunda crise financeira – foi que a não prorrogação dos acordos bilaterais no ano de 1997 teriam favorecido ao reaparecimento destes novos saldos comerciais favoráveis ao Brasil. Ademais, conforme BATISTA³⁰, no período 1995-97 também diminuiu bastante a corrente de comércio bilateral. Assim é que a não existência de acordos bilaterais após o ano de 1997, quando a validação dos acordos antigos expiraram, não parecem ter afetado profundamente as relações bilaterais ou o desempenho das exportações brasileiras para aquele país. Muito mais significativo que a renovação daqueles acordos teriam sido a desvalorização do real, já no ano de 1999, para o reaparecimento desses saldos comerciais positivos favoráveis ao Brasil.

³⁰

Batista, Jorge Chami "Relações Comerciais entre Brasil e México", IPEA TD710 (2000), p.43.

Segundo RIOS & VELLOSO no triênio de 1999-2001, de um total de 3395 produtos brasileiros exportados para o mundo – e que representavam um valor de cerca de US\$ 50.002 milhões - apenas 1114 produtos tiveram como destino o mercado mexicano e somavam um valor modesto de cerca de US\$ 1.554 milhões, o que representaria cerca de 3% do total exportado das vendas brasileiras.³¹ Outro ponto aqui revelado é que estes mesmos produtos transacionados do Brasil para o mercado mexicano até aquele momento seriam pouco expressivos em termos de valor em nossa pauta comercial.

³¹ RIOS, SANDRA & VELLOSO, EDSON *Estudos CNI 1 "Relações Comerciais entre Brasil e México" (2004); p. 16.*

Tabela VIII
 Importações do México por País de Origem
 1999 - 2001
 Todos os Produtos

Rank	País de Origem	Número de Produtos	Valor Médio (US\$ milhões) FOB	Participação %	
				país	acumul.
	Total	4.790	118.780		
1	EUA, Pr., Uuvi	4.694	90.780	76,4	76,4
2	União Europeia	3.288	12.471	10,5	86,9
3	Japão	1.328	4.581	3,8	90,8
4	Rep. da Coreia	1.154	2.181	1,8	92,6
5	Brasil	1.114	1.546	1,3	93,9
6	Canadá	726	1.404	1,2	95,1
7	China	1.467	1.300	1,1	96,2
8	Chile	529	781	0,7	96,9
9	Singapura	402	752	0,6	97,5
10	Malásia	380	518	0,4	97,9
11	Argentina	470	391	0,3	98,2
12	Taiêãnie	380	358	0,3	98,5
13	Venezuela	261	268	0,2	98,8
14	Colúmbia	468	228	0,2	98,9
15	Indonésia	382	215	0,2	99,1
16	Filipinas	173	188	0,2	99,3
17	Austrália	208	181	0,2	99,4
18	Índia	468	172	0,1	99,6
19	Israel	181	169	0,1	99,7
20	Nova Zelândia	33	168	0,1	99,9
21	Trinidad e Tobago	19	161	0,1	100,0

Elaboração: CNI

Uma das razões para a manutenção deste quadro tão modesto de comércio exterior com o México é certamente o seu forte comprometimento com o NAFTA bem como outros acordos pré existentes. De fato, como é sabido, o México tem um mercado muito concentrado geograficamente. Só para se ter uma idéia disso, somente os EUA representavam nesta época, segundo RIOS & VELLOSO, 75,5% do destino das vendas mexicanas.³² Ainda segundo aqueles autores, o país importava 10,4% de produtos provenientes da UNIÃO EUROPEIA enquanto o Brasil tinha uma

³² ibidem, p. 17.

modesta fatia de 1,3% de seu mercado. Era, ainda assim, o quinto principal fornecedor de produtos ao México em sua pauta de importação: naquele triênio o Brasil estivera, paradoxalmente, à frente até mesmo do CANADA, país membro do NAFTA e que ocupava a sexta posição. Isso demonstra que, o grande parceiro econômico do México era realmente os EUA, seguido em menor proporção da UNIÃO EUROPEIA. Depois segue uma certa diversificação de países fornecedores, entre os quais o Brasil, mas já em patamares mais modestos (veja tabela VIII). No caso do Canadá, contudo, este resultado se explica pelo fato do país também destinar ao mercado americano a maior parte de seus produtos transacionados e assim ocupava, até então, um espaço menor no mercado mexicano, a despeito do NAFTA.

RIOS & VELLOSO observaram, ainda, em seu estudo que a estrutura das exportações brasileiras para o México apresentavam naquele mesmo triênio um perfil diferente daquele observado para o agregado das vendas externas do Brasil com o mundo. Segundo eles:

Nas exportações brasileiras para o mundo, os produtos industrializados intensivos em economia de escala, os semimanufaturados de origem agrícola intensivos em trabalho, os industriais intensivos em pesquisa e desenvolvimento e os básicos agrícolas são responsáveis pelos maiores percentuais de valor exportado. Juntas essas quatro categorias respondem por 59% das vendas externas brasileiras.

Já as exportações para o México são altamente concentradas em produtos manufaturados intensivos em escala (57%) e de provedores especializados (18,5%). Essas duas categorias representam 75% das vendas brasileiras para aquele país.³³

Portanto, como salientam os pesquisadores, não comparecem nesta pauta os tradicionais produtos de origem agrícola, tanto básicos como semimanufaturados, nos quais o país em geral tem vantagens comparativas e tem um papel preponderante nas suas exportações mundiais. A razão disso, como já foi

³³

Ibidem, p. 18.

salientado em capítulo precedente, é que o setor agrícola mexicana é considerado "sensível" e ainda muito "protegido". O México praticava tarifas elevadas sobre tais produtos e, além disso, suas principais cotas estavam fortemente comprometidas com os parceiros do NAFTA, em especial os EUA. Sendo assim sobra-se pouca margem de manobra para os produtos agrícolas de países exterior ao NAFTA, como é o caso dos produtos brasileiros.

Ainda segundo RIOS & VELLOSO os produtos do setor automotivo e siderúrgico tiveram naquele triênio o papel de destaque nas exportações brasileiras para aquele país. É interessante observar que isso já acontecia mesmo antes de firmado o acordo ACE55, do setor automotivo, que impulsionaria esse setor no comércio bilateral. Outra categoria de destaque foram a de manufaturados intensivos em pesquisa e desenvolvimento como aparelhos de telefonia celular, tubos de raios catódicos e de televisão.

Já do lado das importações mexicanas de produtos brasileiros, BATISTA³⁴ observa que no período que vai de 1990 a 1996 houve um destaque para o que chamou de "complexo minero/metálico/mecânico" - que englobaria as indústrias de ferro, siderurgia, máquinas mecânicas, veículos e suas partes, bem como ainda, indústrias de máquinas e aparelhos elétricos, artigos fotográficos e ótica, produtos químicos (plásticos e farmacêuticos), açúcar, couros, peles, vidro, madeira, celulose, papel e cerâmica.

Como afirma BATISTA³⁵ a atenção ainda para o fato que entre as principais indústrias exportadoras do México para o Brasil naquele período foram as indústrias de veículos e máquinas e aparelhos mecânicos e elétricos - tendência que iria se confirmar nos anos seguintes, principalmente após o acordo automotivo (ACE55) que veremos no capítulo seguinte.

Ademais como ressalta BATISTA a presença das mesmas empresas de peso tanto nas exportações do México para o Brasil quanto nas importações mexicanas com origem no Brasil é indicativo de um forte componente de

³⁴ Batista, Jorge Chamí "Relações Comerciais entre Brasil e México", IPEA TD710 (2000), p.44.

³⁵ ibidem, p. 45

comércio *intra-firmas* nesta relação bilateral. Segundo aquele autor o comércio *intra-firmas* é forte em setores como:

(...) produtos para fotografia, instrumentos e aparelhos de óptica, máquinas mecânicas, máquinas elétricas, obras de ferro e aço, vidro, papel, produtos químicos e orgânicos, óleos essenciais e materiais albuminóides. (...) Contudo considerando-se as quinze maiores indústrias importadoras, que foram responsáveis por 85% do valor importado pelo México pelo Brasil, não mais que 42% do valor das importações dessas indústrias tiveram índice *intra-industrial* superior a 0,5 em 1996. O Comércio *intra-industrial* teve mais peso entre as indústrias exportadoras do México para o Brasil pois 51% do valor das exportações dessas indústrias apresentaram um índice superior a 0,5 em 1996.³⁶

No que diz respeito ao setores promovedores de saldos comerciais, o autor observa uma tendência nesse período de haver saldos deficitários para o lado do México com o Brasil, nos setores intensivos em recursos naturais "(...) como minérios, produtos siderúrgicos, produtos agro-industriais, couros e calçados, madeiras e celulose e produtos cerâmicos".(BATISTA, J.C.; IPEA; TD710; 2000, p. 45).

Pelo lado do México os superávits comerciais na relação bilateral com o Brasil teriam ocorrido de forma concentrada nos setores das indústrias de veículos, máquinas e aparelhos elétricos e mecânicos, produtos químicos incluindo combustíveis, plásticos e farmacêuticos. Além destas BATISTA³⁷ cita como superavitárias também as indústrias de fibras e filamentos sintéticos, bebidas e instrumentos de óptica e produtos de fotografia, vidro, alguns metais não ferrosos (cobre, alumínio, e chumbo), produtos hortícolas, vestuário e papel.

Segundo BATISTA entre os produtos com maior *market share* das exportações brasileiras para o México no período 1990 –96 haveria um forte concentração de produtos primários e intensivos em recursos naturais (metais, cerâmicos, fibras têxteis vegetais, preparações alimentícias, celulose e calçados).

³⁶ ibidem, p. 45

³⁷ ibidem, p.46

Algumas exceções a este perfil seriam para "fotografia, veículos e materiais para vias férreas, produtos químicos inorgânicos, produtos químicos diversos e produtos farmacêuticos".³⁸

Ainda quanto ao *market share* dos produtos brasileiros exportados para o México no período 1990-96 o autor estabelece quatro grupos de classificação a saber:

- i) *Situação ótima;*
- ii) *Perda de oportunidade;*
- iii) *Situação de vulnerabilidade;*
- iv) *Situação de retirada;*

que foram assim definidos pelo autor :

Os setores nos quais o Brasil ganhou *market share* e cujas respectivas importações mexicanas cresceram acima da média no período 1990/96 pertencem ao grupo denominado situação ótima. Os setores nos quais o Brasil perdeu *market share*, mas cujas respectivas importações mexicanas cresceram acima da média (dinâmicas) no período 1990/96, encontram-se na situação de perda de oportunidade. Denomina-se situação de vulnerabilidade ao grupo de setores nos quais o Brasil ganhou *market share*, mas cujas respectivas importações mexicanas cresceram abaixo da média (pouco dinamismo) no período. Por fim, chama-se situação de retirada ao grupo de setores nos quais o Brasil perdeu *market share* e cujas importações mexicanas mostraram-se pouco dinâmicas.³⁹

Estabelecido tal sistema de classificação BATISTA⁴⁰ encontra que para o período 1990-96, num total de 93 produtos brasileiros pesquisados exportados para o México, o Brasil teria ganhado *market share* ou mostrado-se competitivo em 42

³⁸ ibidem, p. 46

³⁹ ibidem, p. 46

⁴⁰ ibidem, p.46

setores, dentre eles, 19 seriam importações "dinâmicas" e outras 22 com crescimento lento. Haveria ainda 8,7 % de setores apenas com "situação ótima" enquanto outros 8,3% estariam na situação de "vulnerabilidade", perfazendo juntos apenas 17% de setores em que o país teria sido "competitivo". Ainda quanto a *market share* o autor informa que o Brasil teria se mostrado "pouco competitivo" em 51 setores, dos quais 31 deles classificam-se como sendo "perda de oportunidade" e outros 20 setores como sendo "situação de retirada". Mas sobressaiam naquele período produtos que poderiam ser classificados como sendo "perda de oportunidade" que representaram 73,8% das importações mexicanas de produtos brasileiros em 1996. No total daquele período o Brasil teria apresentado "falta de competitividade" em pelo menos 83% dos produtos que compunham a pauta de importações mexicanas. O autor conclui em seu estudo que "(...) no período 1990/1996 como no período 1993/96, o posicionamento competitivo do Brasil no México foi bastante desfavorável"⁴¹

Do lado do México, para o mesmo período analisado, BATISTA ressalta que entre 1996 e 1997 – anos de crise mexicana e desvalorização do peso – o México teria quase dobrado sua participação nas importações brasileiras em relação ao que apresentava entre 1989 e 1991. E dentre os produtos exportados daquele país para o Brasil em 1997 destacavam-se alguns "metais não ferrosos como o chumbo e o zinco, alguns produtos da agroindústria de alimentos, como açúcares e preparações de carne, peixes ou crustáceos, além de produtos têxteis e químicos".⁴²

Ressaltava ainda BATISTA⁴³, para o período em questão, que entre os setores exportador mexicano para o Brasil com maior destaque estavam o da indústria de máquinas e aparelhos elétricos – era o maior deles, responsável por um quarto das exportações revelando assim evidente vantagem comparativa. Ressalta ainda a importância de se realizar um estudo mais apurado sobre os impactos desta indústria na relação bilateral principalmente pelo peso da Zona Franca de Manaus. Ai se faz necessário uma negociação que firmem e façam cumprir regras de origem de interesse de ambos os lados nessa industria para fazer avançar os futuros acordos

⁴¹ ibidem, p. 47

⁴² ibidem, p. 48.

⁴³ Ibidem, p. 49.

comerciais nesse setor. Também destacava o setor exportador mexicano para veículos e suas partes, ocupando a segunda posição na pauta de importações brasileiras de produtos oriundos daquele país.

Por fim BATISTA chama a atenção no final de seu trabalho para o potencial de comércio do setor exportador automotivo. Acreditando acertadamente que este comércio poderia ser alto também do MERCOSUL para o México, considerando-se as altas tarifas então praticadas nestes produtos de origem extra-NAFTA. Os futuros acordos nesse setor entre Brasil, MERCOSUL e México deveriam firma-se segundo BATISTA⁴⁴ pela negociação de regras de origem de comum interesse. Ao Brasil e ao MERCOSUL interessaria, segundo ele, requisitos de conteúdo regional elevado enquanto ao México interessa um requisito de conteúdo regional mais baixo seguindo a tendência de seu mercado doméstico de decréscimo. De qualquer modo haveria um alto potencial desta indústria para ambos os lados com possibilidade de ganhos dinâmicos no setor – o que viria a ser confirmado nos anos seguintes, logo após o fechamento do ACE55 (acordo do setor automotivo) em 2002 conforme veremos mais adiante.

No entanto, seus prognósticos sobre ganhos potenciais de especialização de indústrias brasileiras e mexicanas - tanto no setor automotivo como no de autopeças - para gerar ganhos de escala, fusões, aquisições e *joint ventures* ainda não se confirmaram até o momento. Nem mesmo as supostas possibilidades de *joint ventures* entre PETROBRAS e PAMEX no setor petrolífero – muito embora aqui, certas propostas de colaborações e parcerias entre Brasil e México quanto a troca de tecnologia de exploração em alta profundidade (PETROBRAS/BRASIL) bem como quanto ao refino de petróleo (PAMEX/MEXICO) estejam em discussão na ordem do dia no ano de 2009.

4.2 O Comércio Bilateral Brasil e México nos Anos 1999 - 2003

No item anterior vimos, retrospectivamente, como foi o comércio bilateral entre Brasil e México em décadas passadas. Vejamos agora como era este

⁴⁴ Ibidem, p. 49.

comércio nos anos imediatamente antes e depois ao da vigência dos ACEs – firmados no ano de 2002.

Após sua assinatura em 2002 o ACE 53 fora homologado em 2003 e posto em vigor naquele ano. Outrossim, um estudo da CNI⁴⁵, elaborado no ano de 2004, já mostrava que o seu impacto no comércio bilateral entre Brasil e México tinha sido fraco pois a pauta pouco se alterara em função deste. Esse estudo mostrava que, na verdade, naquele primeiro ano de vigência do acordo teria havido, segundo RIOS & VELLOSO, uma pequena queda de desempenho dos produtos brasileiros ali transacionados na exportação com destino ao México – num momento em que as exportações totais brasileiras teriam crescido 22%.

Já nos produtos transacionados pela ótica do ACE 54, posto em vigor desde setembro de 2002, estes autores anunciam um bom desempenho do setor de automóveis e autopeças "(...) que já tinham participação importante no comércio bilateral antes da entrada em vigência do ACE 54, mas que apresentaram um crescimento expressivo em 2003." (RIOS & VELLOSO, 2004, p.13).

O melhor desempenho no comércio bilateral entre Brasil e México, viria, contudo, no bojo do ACE 55, o acordo automotivo, elaborado dentro do MERCOSUL. Segundo aqueles mesmos autores já para aqueles primeiros anos:

O comércio intra-industrial no setor automotivo e autopeças domina o fluxo de mercadorias entre os dois países. Os motores de explosão para veículos aparecem como principal produto importado pelo Brasil do México, com 6,7% de participação, sendo que, de modo geral, automóveis e autopeças têm papel importante no total de vendas mexicanas para o mercado brasileiro.⁴⁶

Sustentando esta observação, a de que o comércio no setor automotivo já vinha se mostrando dinâmico antes mesmo da assinatura do acordo e que tenha, de certa forma, contribuído para impulsionar o comércio bilateral nos últimos anos citamos:

⁴⁵ RIOS, S. & VELLOSO, E. "*Estudos CNI 1*" (2004), p. 13

⁴⁶ *Ibidem*, p. 15

No período de 1990 a 2000, o comércio entre os dois países apresentou significativo crescimento, passou de US\$ 696 milhões para quase US\$ 1,5 bilhão, impulsionado em grande parte pelo setor automotivo. Em 2000, as vendas ao México cresceram 60,2% em relação a 1999. Em 2001, o comércio entre os dois países apresenta saldo de US\$ 1,2 bilhão favorável ao Brasil.⁴⁷

Segundo GUIMARÃES, E., o comércio entre Brasil e México naquela ocasião ainda poderia ser considerado “modesto” ocupando o México em 2002 o 7º lugar quanto ao destino das vendas brasileiras. E, ainda, segundo o mesmo autor, dos “US\$ 174,5 bilhões importados pelo México em 2000, a compra de produtos brasileiros ficou em torno de 1%.” E acrescenta que “em relação as compras brasileiras de produtos mexicanos foi ainda menor, 0,45% dos US\$ 166,4 bilhões exportados pelo México”.⁴⁸

Tudo isto parece indicar que nos momentos anteriores ao da assinatura e vigências dos principais acordos entre Brasil e México de complementação econômica o comércio bilateral vinha já crescendo puxado principalmente pelo setor automotivo mas partindo contudo de níveis muito baixos. Assim os acordos desta época confirmariam uma tendência comercial que já vinha se realizando de forma autônoma, onde o empresariado brasileiro e mexicano cada vez mais tomavam ciência dos potenciais de mercado de México e Brasil.

Nos anos de 2001-03, por exemplo, o setor automotivo e de autopeças continuariam crescendo fortemente e concentrando, desde então, boa parte da pauta dos produtos brasileiros exportados para o México. O estudo da CNI, ao cobrir este período, chamava a atenção ainda para outros setores que mostravam-se também dinâmicos imediatamente antes e após a vigências dos ACEs:

Além dos produtos do setor automotivo, aparecem também com destaque na pauta de exportações brasileiras os minérios de ferro,

⁴⁷ Guimarães, E. Revista: “Comércio Exterior”, Mercado: México, Informativo BB Nº 39, p.21, fevereiro 2002.
⁴⁸ Ibidem, p. 21.

os produtos siderúrgicos, os aparelhos de telefonia celular, os calçados, os tubos catódicos para aparelhos de televisão e as motocicletas. Alguns produtos do setor agroindustrial como fumo, chocolate, café e soja, produtos químicos e madeiras também aparecem entre os 30 produtos com maior destaque nas exportações, mas com valores relativamente baixo. A concentração das vendas para o México nos automóveis é impressionante: 41 das exportações brasileiras são compostas por esses produtos.⁴⁹

Assim é que podemos sustentar que os três acordos de complementação econômica assinados em 2002 e que envolveriam o México com Brasil/MERCOSUL não mais fizeram neste primeiro momento que consolidar um movimento gradual de aproximação e aprofundamento comercial bilateral já iniciado alguns anos antes e mantido nos anos seguintes. No entanto podemos verificar que foram importantes para manter os crescentes níveis de comércio até o momento atual.

4.3 A Concorrência Brasil e México ao Mercado Americano:

4.3.1 No Setor Industrial

Outro aspecto importante ao analisarmos a questão de uma possível integração econômica mais com o México no futuro é responder a questão da sua possível concorrência para com os nossos produtos por mercados visados por ambos – como EUA e UE. Historicamente o México sempre foi visto por boa parte das autoridades e empresariado brasileiro como um concorrente nosso ao acesso ao mercado americano. E esse temor em parte se justifica podendo explicar em boa medida o relativo distanciamento destas duas economias até o presente momento.

Esta visão parece ter se consolidado mais fortemente por ocasião da formação do NAFTA, em meados da década de 90, quando o México passa a gozar de tarifas e condições especiais de acesso àquele mercado gerando preocupações aos exportadores brasileiros. No entanto, alguns estudos parecem relativizar esta imagem mostrando que é preciso fazer algumas ressalvas frente a esta suposta concorrência franco favorável aos produtos mexicanos em detrimento dos produtos brasileiros destinados ao mercado americano.

⁴⁹ RIOS, S. & VELLOSO, E. *“Estudos CNI 1” (2004)*, p.15

Num trabalho elaborado pela Embaixada do Brasil em Washington, analisava-se o acesso ao mercado americano para os produtos industriais brasileiros dado a concorrência preferencial do México via NAFTA⁵⁰. Neste trabalho verificara-se que as tarifas preferenciais dadas ao México por ocasião do NAFTA não seriam determinantes para o acesso ao mercado americano. No caso do aço, setor de grande interesse para as exportações brasileiras, por exemplo, a tarifa média aplicada seria baixa. As principais dificuldades de penetração do aço brasileiro seriam as práticas de defesa comercial do próprio EUA, como a aplicação de quotas de importação.

Segundo este estudo os EUA teriam quatro tipos de aplicações tarifárias para produtos que entram em seu mercado doméstico:

- a) países com os quais os Estados Unidos têm relações comerciais normais (Normal Trade Relations – NTR) , condição que corresponde ao tratamento NMF;
- b) países com os quais os Estados Unidos não tem relações comerciais normais (Non-NTR ou Não-NMF);
- c) países beneficiários de concessões unilaterais por parte dos Estados Unidos (Sistema Geral de Preferências – SGP; Iniciativa para o Caribe – CBI e o Andean Trade Preference Act-ATPA);
- d) países beneficiários de tratamento preferencial dos Estados Unidos mediante reciprocidade de concessões (NAFTA, acordo de livre comércio com Israel,

⁵⁰

Alves, Maria Cristina Ferraz "Brasil e México no Mercado de Produtos Industrializados dos EUA" (novembro, 2000).

acorde de livre comércio com a Jordânia).⁵¹

Analisando setorialmente a questão do acesso ao mercado americano em relação aos produtos brasileiros frente aos produtos concorrentes do México este estudo apontava:

- *Madeira, carvão vegetal e obras de madeira:*

O México só figurava como principal exportador em 8% da pauta. Aplicava-se em 1999 a tarifa NMF para mais de 50% dos produtos que entravam nos EUA. Os concorrentes principais do Brasil eram Indonésia e Canadá com market share superior ao nosso.

- *Setor Têxtil e análogos:*

A tarifa de NMF aplicava-se em 1999 a grande parte deste universo de produtos mas eram altas pois o setor é considerado sensível e vulnerável a concorrência externa. Os concorrentes do Brasil ao mercado americano aqui eram não o México, mas países como Hong Kong, El Salvador e asiáticos : China, Índia e o Bangladesh mesmo pagando tarifas de NMF acima de 10 % enquanto a do NAFTA dado ao México era de zero.

- *Setor Calçadista:*

No ano de 1999 o estudo afirma que a tarifa de NMF era de 8% para mais de 50% dos produtos. Importante setor na economia brasileira o México aqui ocupava somente o trigésimo segundo lugar para como os EUA. Os principais concorrentes do Brasil neste setor eram a China e a Itália, apesar de pagarem tarifas elevadas (acima de 20%) mas tinham maior acesso ao mercado americano devido à preços competitivos.

⁵¹ Ibidem p. 5

- *Produto Cerâmicos:*

No ano de 1999 cerca de 25% dos produtos analisados pelo estudo tinham tarifa de NMF maior que 7%. A tarifa do NAFTA neste setor era elevada chegando a 10%. O México era o principal exportador apenas em 25% do universo de produtos analisados no estudo com um market share que lhe configurava posição dominante neste mercado. Os grandes concorrentes do Brasil ao mercado americano neste setor eram China, Itália e Japão, além do México.

- *Ferro Fundido, Ferro e Aço:*

Em 1999 a tarifa média aplicada era baixa entre 0 à 5% havendo pouca diferença para com a tarifa do NAFTA. Os concorrentes do Brasil ao mercado americano eram, entre outros, Rússia e Alemanha.

- *Reatores Nucleares, caldeiras, máquinas e mecanismos mecânicos:*

No ano de 1999 a tarifa do NAFTA era zero aplicado aos produtos mexicanos. Muito embora os produtos brasileiros tivessem tarifa zero também em muitos produtos os mexicanos tinham maior market share. No entanto os maiores concorrentes dos produtos brasileiros ao mercado americano eram Alemanha, Japão e Canadá.

- *Veículos Automotores, tratores, e suas partes e acessórios:*

No ano de 1999 da elaboração do estudo, as exportações brasileiras para o mercado americano totalizavam cerca de meio bilhão de dólares enquanto a mexicana já era de 20 bilhões de dólares. No entanto, grande parte deste montante era feito por comércio intra-firmas por multinacionais americanas presentes no México. Os grandes concorrentes do Brasil ao mercado americano neste setor eram, além do México, o Canadá, e o Japão. Além de tarifas diferenciais

outras variáveis importantes para o acesso a este mercado eram regras de origem e preferência do consumidor por certas marcas.⁵²

Assim, conforme mostrava este estudo a conclusão aparentemente óbvia de que a existência de tarifas diferenciais em favor do México garantiriam acesso ao mercado americano não é sempre verdadeira e precisa ser relativizada em relação a outros países concorrentes. Entre outros fatores para o acesso àquele mercado há ação de mecanismos de defesa do próprio EUA, preços competitivos, preferência do consumidor, boa rede de distribuição e marketing de mercado dos produtos exportados. No caso do México, muito embora ele configure como principal concorrente em setores como veículos e autopeças e produtos que são exportados para os EUA pela ação das maquiladoras, há condições e espaço para a penetração de produtos brasileiros. Ademais, muito embora o México tenha ganho tarifas diferenciais via NAFTA é preciso lembrar que este país já dispunha de comércio preferencial com os EUA mesmo antes da formação deste bloco através do chamado *Sistema Geral de Preferências* - que são concessões unilaterais que os países desenvolvidos conferem voluntariamente aos países em desenvolvimento pela aplicação de tarifas mais suaves sobre os produtos estrangeiros que penetram naqueles mercados. Embora tenha havido inegável criação de comércio e desvio de comércio em favor do México após o NAFTA em boa parte deles já havia uma presença marcante de produtos mexicanos naquele mercado.

Ainda assim, nem tudo são flores quando falamos numa possível integração mais profunda entre as economias do Brasil e do México. Conforme discutiremos um pouco mais no capítulo seguinte, sendo estas duas economias em desenvolvimento em estágios semelhantes, Brasil e México competem não somente em alguns produtos pelo acesso a mercados – principalmente dos EUA, UE e América Latina – mas, e talvez mais importante, competem também pelo acesso ao crédito internacional e a atração de IDE.

⁵² ibidem p. 7 – 11.

4.3.2 No Setor Agrícola:

Outro setor importante a ser discutido aqui na concorrência entre Brasil e México pelo cobiçado mercado americano é o agrícola. Como já foi salientado aqui outras vezes, este é considerado pelas autoridades americanas um setor *sensível* fruto da percepção de que não estariam ainda preparados para enfrentar a concorrência externa. Isso pode ser melhor entendido vendo rapidamente a questão agrária mexicana. Também ajuda a compreender porque o Brasil, forte exportador de alguns destes produtos agrários não tem suficiente penetração no mercado mexicano assim como o faz alguns de seus produtos manufaturados.

A agricultura mexicana alcançou sua "idade de ouro", segundo CHAVEZ e outros (1990), no período de 1948 a 1965, quando apresentara um crescimento anual de 6,7%.⁵³ Daí em diante, viera numa trajetória declinante até chegar aos anos de formação do NAFTA. Naquela oportunidade a agricultura representava cerca de 9% do PIB mexicano e empregava cerca de 26% da sua força de trabalho economicamente ativa. Outro dado importante é o tamanho da terra arável no México. Os EUA, nesta época, apresentava cerca de 464 milhões de acres de terra arável enquanto o México tinha somente 57 milhões. Em relação ao Brasil, por exemplo, tal número mexicano representava menos da metade – 45,9% - da terra arável brasileira. Desta forma, aproveitando-se deste fator, o Brasil pode melhorar seu perfil exportador, em relação ao México, através de uma oferta maior no volume de exportações.

Com marcante baixa produtividade em sua agricultura isto se traduziu, durante toda a década de 80, em déficit na balança comercial mexicana. Entre seus principais produtos – milho, soja, sorgo, feijão e arroz – alguns deles a produção era insuficiente para alimentar sua população e eram importados, principalmente dos EUA em mais de 60%, ao passo que, exportavam nesta época, para aquele país, apenas 7,5% de produtos agrícolas.

Eis aí algumas das principais razões para o setor ser considerado *sensível* pelas autoridades mexicanas e permanecerem fortemente "protegido" por

⁵³ Guimarães, E. P. & Pereira, L. V., *Estudos de Política Agrária Nº18 – O Impacto do Nafta sobre as Relações do Brasil com a América Setentrional: O Caso dos Produtos Agrícolas - IPEA (maio de 1994)*, p. 5.

barreiras tarifárias e não tarifárias até hoje. O que dificulta o aprofundamento das relações comerciais com o Brasil – país que tem tradicionalmente vantagens comparativas em produtos agrícolas. Ademais, como já foi salientado aqui outras vezes, os acordos com o NAFTA comprometeram em muito a origem das importações mexicanas neste setor deixando pouco espaço de manobra a serem explorados por outros parceiros comerciais. Outro fator importante para entender a baixa produtividade do setor agrícola mexicano nestes anos tem a ver com o fenômeno da *minifundização* das terras e a história da Reforma Agrária Mexicana.

Consumada pela antiga Constituição Mexicana de 1917 – esta, por sua vez, fruto político da Revolução Mexicana deste de 1910 – tem-se a Reforma Agrária Mexicana. Num de seus mais importantes artigos, o N^o 27, garantia a posse de terras coletivas são de propriedade da Nação ficando nas mãos de pequenos proprietários e que, portanto, não podiam ser vendidas – o *ejido*. Cerca de 54% das terras mexicanas eram ocupadas desta forma até o ano de 1991 quando o então presidente *Salinas* apresentaria uma modificação neste artigo. Antes é preciso frizar que esta minifundização, subproduto da Reforma Agrária Mexicana, é algumas vezes apontada por alguns estudiosos do assunto como uma das causas da baixa produtividade do setor agrícola do país.⁵⁴ No novo decreto presidencial de 1991, o governo se desobrigava do compromisso de doar terras aos camponeses. Em contrapartida concedia aos *ejidatários* o direito de venda de suas terras – abrindo caminho assim para a alienação das terras coletivas mexicanas e a sua concentração em latifúndios nos anos seguintes. Ao mesmo tempo acabava com o limite sobre o tamanho das terras e permitia a propriedade de terras mexicanas pelo estrangeiro.

As conseqüências da modiificação daquele artigo se fizeram sentir nos anos seguintes. Atrelada à negociação do NAFTA e a entrada substancial no país de capital estrangeiro, sobretudo americano, levaram a uma crescente concentração de terras nas regiões mais pobres do México. Para se ter uma idéias da referida minifundização, 2/3 da terra arável eram formadas de lotes menores que cinco hectares. Um terço da população viveria nestas áreas rurais não participando de mais

⁵⁴

Ibidem, p.15.

que 10% do PIB do país na época segundo HUFBAUER & SCHOTT (1992). Na zona central do país onde concentravam-se cerca da metade dos ejidatários, 56% destes tinham menos de quatro hectares de terra, já na zona do Pacífico Norte, ao contrário, mais de 36% dos ejidatários possuíam parcelas superiores a dez hectares.

Nas décadas seguintes, como resultado da alienação destas terras e da subsequente concentração agrária – bem como da expulsão de mão-de-obra pela mecanização nas fazendas agroindustriais compravam aquelas terras – gerou-se um forte desemprego e empobrecimento no meio rural. Condições que, mais tarde, abririam caminho para serem explorados pelo advento das indústrias maquiladoras, sobretudo no Norte do México, na região de fronteira com os EUA, absorvendo parte daquela mão-de-obra expulsa do campo ou empobrecida, sob a forma de trabalho precário.

Daí podemos entender as preocupações e entraves que se consumaram no setor agrícola mexicano e que impedem, até o presente momento, aprofundamentos comerciais bilaterais com o Brasil e outros países exportadores de tais produtos que permanecem muito "protegidos". No entanto, tal não é prerrogativa unicamente do México, mas de vários países no mundo inteiro, basta lembrar os recentes entraves neste setor na rodada DOHA, dentro da OMC. Nas palavras dos pesquisadores do IPEA, GUIMARÃES & PEREIRA, em estudo feito na ocasião do NAFTA, já comentavam sobre tais práticas protecionistas do setor:

Devido provavelmente a natureza de alto risco da atividade agrícola e à importância estratégica do "prover garantia alimentar" aos centros urbanos, todos os países do mundo, em especial os mais desenvolvidos, apoiaram de maneira extraordinária os produtores agrícolas e os protegeram contra a competição externa. Daí resultou que o setor agrícola tornou-se o mais distorcido, o mais subsidiado e o mais protegido de todos, refletindo até hoje negativamente sobre o volume de comércio internacional. "

Finalmente terminaremos a seção comentando como era a questão da competitividade de produtos agrícolas brasileiros e mexicanos ao acesso ao mercado americano por ocasião da formação do NAFTA.

Em seu estudo GUIMARÃES & PEREIRA já haviam constatado que para o mercado americano no período que vai de 1986 à 1991, entre os setores mais dinâmicos figuravam bebidas alcoólicas, chá, café, açúcar, temperos e especiarias, resinados, cacau, ração animal e madeira. E entre os menos dinâmicos figuravam cereais, farinha, frutas oleaginosas, alimentos beneficiados, celulose, papel e papelão, vegetais, tabaco, frutas frescas e preparadas, plantas e raízes. Nestes, o México já se apresentava como competitivo em vários deles ostentando posição consolidada, em relação ao Brasil, antes mesmo da formação do NAFTA:

- *Bebidas Alcoólicas :*

Representava por esta época cerca de 11,7% das importações americanas. O México era já um forte concorrente brasileiro no setor. Tinha um indicador de dinamicidade avaliado na ordem de 8,7% positivo, enquanto o do Brasil era de 20,1% negativo.

- *Chá, Café e Açúcar:*

Enquanto as exportações brasileiras de açúcar se estabilizavam no período analisado, as mexicanas já cresciam 35% ao ano. No café, as exportações brasileiras para os EUA dominavam 76% do mercado e declinavam numa taxa menor (5,1% a. a.) que a mexicana (9,2% a. a.). O café brasileiro era ainda considerado um produto dinâmico destinado aquele mercado.

- *Plantas e Raízes, Papel e Papelão e Vegetais:*

O mercado de plantas e raízes era considerado pouco dinâmico e favorável ao México na época. No setor de papel e celulose tanto Brasil quanto México perdiam espaço para países como Canadá, que dominava 75% do setor na

época. No setor de vegetais o predomínio era do México devido, principalmente, aos maiores custos de transporte dos produtos brasileiros para o mercado americano.

- *Frutas frescas e Preparadas:*

O México era mais competitivo que o Brasil nos dois setores. Dentre eles o setor mais importante para as exportações brasileiras é o de laranja. Segundo o Ministério de Agricultura dos EUA, o México já era, nessa época, o quarto maior produtor de laranja do mundo. Sua posição privilegiada e menor custo de transporte é fundamental para explicar o seu domínio de mercado no setor de cítricos. No entanto, grande parte da produção estava nas mãos de ejidatários com baixa produção e tecnologias atrasadas. Aquí o NAFTA diminuirá as tarifas no produto e geraram impactos no acesso a estes mercados por parte da laranja brasileira nos anos seguintes.

CAPITULO 5

UMA PEQUENA APROXIMAÇÃO PARA DUAS GRANDES ECONOMIAS

Neste capítulo analisaremos finalmente os principais acordos vigentes até o momento presente na relação bilateral entre Brasil e México. Trata-se dos *Acordos de Cooperação Econômica ACE53, 54 e 55* assinados em 2002 e que envolvem Brasil, México e Mercosul.

Como veremos esta é uma aproximação ainda muito insipiente em relação aos potenciais de mercados para estas duas grandes economias da América Latina, tanto em se tratando de bens e serviços como de crédito ou cooperação em pesquisa e desenvolvimento.

No entanto, ela retoma uma linha de aproximação que há muito havia sido depreciada tanto pelas autoridades locais quanto pelos empresários de ambos os países. Cientes das correntes de comércio e volumes transacionados, principalmente no setor automotivo, parece criar finalmente um consenso de que estas duas economias deverão no futuro se aproximar e efetivar estratégias de integração econômicas de comum interesse.

Há, contudo, vários impasses e incertezas nesta relação bilateral cuja solução é fundamental para que os atuais acordos de cooperação econômica possam ou não evoluir para a geração de uma suposta Área de Livre Comércio entre Brasil e México no futuro.

5.1 Os Acordos de Cooperação Econômica pós 2002:

Como já foi descrito em capítulos anteriores após um longo período de relativo isolamento comercial, principalmente após a não renovação de acordos comerciais que expiraram em 1997, Brasil e México sentiram no final da década de 90 a necessidade de uma reaproximação.

O momento de retomada da agenda comercial bilateral se mostrou politicamente oportuno em abril de 1999 durante a visita do então presidente mexicano *Ernesto Zedillo* ao Brasil. Ali foi sinalizado e iniciado uma agenda de negociações que, ao final de várias rodadas foi concluída na assinatura de um *Acordo de Cooperação Econômica (ACE 53)* em julho de 2002 – que entraria em vigor em maio de 2003 -

envolvendo Brasil e México, bem como e naquele mesmo ano, da assinatura do ACE 54, envolvendo México e Mercosul, no âmbito da Aladi. Há, ainda, neste ano de 2002 o *acordo automotivo* (ACE 55), fechado um pouco antes dos demais, entre México e Mercosul que resultara também desta rodada de negociações e entendimento regional.

O mais significativo destes acordos para a relação bilateral Brasil e México é o ACE53 muito embora o acordo automotivo (ACE 55) tenha crescido de importância dado o volume e o dinamismo observado neste setor em tempos recentes.

5.1.2 O Acordo de Complementação Econômica ACE 53 (Brasil e México):

O Acordo de Complementação Econômica ACE 53 estabelece uma lista de produtos com "preferências fixas" entre Brasil e México. Inicialmente o acordo determinava uma eliminação ou redução de tarifas de importação para uma lista de preferência de 796 posições tarifárias pelo sistema de *margens de preferências recíprocas*⁵⁵. Assim, em se tratando de uma negociação entre duas economias em desenvolvimento, tal negociação significa uma concessão recíproca de benefícios tarifários sobre os mesmos produtos. Segundo RIOS & VELLOSO⁵⁶ merecem destaque também nesse acordo "(...) a não aplicação nas importações brasileiras do Adicional de Frete para a Renovação da Marinha Mercante (AFRMM) e a formação inovadora do regime de origem⁵⁷."

E, ainda segundo esta mesma fonte:

Do total de produtos negociados, apenas 5 produtos registraram concessões assimétricas, ou seja, concessões negociadas com margens distintas de preferência. Os níveis das margens de preferências negociadas variam entre 20% e 100%, sendo que a distribuição de produtos nos diferentes níveis é a seguinte:

63 produtos com MP = 100%

80 produtos com 60% < MP <80%

⁵⁵ ANEXO A - Lista de Preferência de Produtos em vigência em 2009.

⁵⁶ RIOS, S. & VELLOSO, E. "*Estudos CNI 1*" (2004), p. 9

⁵⁷ Consultar "Anexo 2 – Requisitos Específicos de Origem";

Disponível em : < <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=463&refr=405> >

103 produtos com MP = 50%

250 produtos com 20% <MP < 45%

Os setores que tiveram maiores quantidades de produtos negociados foram: indústrias químicas e conexas (255 produtos); máquinas, aparelhos e material elétrico (102 produtos); indústrias alimentares de bebida e fumo (90 produtos); plásticos e borracha (82 produtos); produtos do reino vegetal (51 produtos) e instrumentos e aparelhos de ótica e fotografia (39 produtos).⁵⁸

Depois desta primeira fase a lista de preferências de produtos negociados sofreu algumas ampliações e atualmente está em torno de 800 produtos. Surgiram três Protocolos Adicionais complementando o acordo. No primeiro deles, trata de regras para Solução de Controvérsias entre as partes, compondo um grupo de 12 especialistas nacionais em questões de comércio internacional, direito e áreas afins, além de uma lista de 8 especialistas internacional indicados, por cada lado, compondo no total uma comissão de 40 especialistas que analisarão os documentos e argumentos em conflito.

No segundo destes Protocolos Adicionais trata-se das formalidades relativa aos Certificados de Origem e no terceiro Protocolo Adicional ao Acordo simplesmente aumentava-se as margens de preferências em 100% em relação a situação anterior para o ácido tereftálico e seus sais.⁵⁹

5.1.2 O Acordo de Complementação Econômica (ACE 54) e o Status do México no Mercosul

Já o *Acordo de Complementação Econômica ACE 54*, firmados entre México e Mercosul seguindo o âmbito da ALADI, como já foi aqui mencionado, fora assinado em julho de 2002 ainda na gestão de *Celso Lafer*, ministro do MRE do então presidente *Fernando Henrique Cardoso*. Buscava-se assim documentar as intenções mútuas das autoridades em questão de criar uma *Área de Livre Comércio* no futuro, formada pelos países membros do MERCOSUL e do México. Trata-se, até aqui, de uma *carta de princípios* entre os assinantes comprometendo-se a fazer negociações

⁵⁸ RIOS, S. & VELLOSO, E. "Estudos CNI I" (2004), p. 9

⁵⁹ Disponível em : < <http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=463&refr=405> >

periódicas e buscar aprofundar a integração entre os seus países membros, os associados e o México.

O México tem, até o presente momento, dentro do MERCOSUL, o simples status de *país observador*. Desta forma ele é convidado para tomar parte nas reuniões e discussões sem, contudo, exercer poder de voto nas decisões do bloco. Há tempos que as autoridades mexicanas reivindicam o status de *país associado*, um grau antes do status de *país membro*, na hierarquia do bloco. No entanto, há ainda fortes resistências à essa mudança de status do México no MERCOSUL e as negociações políticas neste sentido tem evoluído muito mais lentamente do que aquele país almejava. Entre as principais resistências a esta mudança de status do México no MERCOSUL se interpõe justamente o Brasil, um dos principais fundadores do bloco.

Para *Luis Ernesto Derbez*, ministro das relações exteriores mexicano em 2006, que esperava que seu país se tornasse associado ao MERCOSUL já naquele ano, a simples existência de acordos de cooperação econômica com cada um dos membros do bloco já deveria ser suficiente para sua aceitação, bem como o parecer favorável do presidente *Luiz Ignácio Lula* nesse assunto.⁶⁰

Como é sabido o México destina cerca de 70% de suas exportações ao mercado americano, sendo assim muito concentrado. Suas autoridades buscavam novas formas de desconcentração e diminuição da dependência com aquela economia. Um possível ingresso no MERCOSUL poderia significar um passo nessa direção, evitando no futuro os riscos advindos do engate de sua economia com a americana no caso de eventuais crises - como a que ocorreria no corrente ano de 2009 levando a economia mexicana de roldão numa profunda depressão como a que ainda se encontra no presente momento.

Já do lado do Brasil a questão da adesão do México ao MERCOSUL não parece tão simples. As razões para tal resistência por parte das autoridades brasileiras e de parte do empresariado brasileiro reside no fato patente de que o México, uma vez já comprometido fortemente com os EUA através do NAFTA, venha a funcionar como uma espécie de *porta voz de* interesses americanos e

⁶⁰

Ver artigo disponível em : <<http://www.sindiab.org/noticia02.asp?noticia=5511>>

canadenses para dentro do MERCOSUL. Para alguns críticos⁶¹ esta adesão poderia agravar mais ainda os problemas do MERCOSUL principalmente por conta da dependência do México para com a economia americana. Entre os principais temores que rondam esta questão sobre a entrada do México como país associado ou membro do MERCOSUL é que a partir daí este venha, na prática, a funcionar como uma espécie de *via de entrada* de produtos de outros países para dentro do bloco. Produtos americanos e canadenses poderiam, via México, entrar no bloco como uma espécie de *ALCA indireta*, gerando assim perdas por *desvio de comércio* do MERCOSUL em favor daqueles integrantes do NAFTA.

A questão só poderá sair deste impasse e ser resolvida no futuro se as autoridades envolvidas conseguirem criar um sistema rigoroso e eficiente de *requisitos de origem*, com especificação de condições mínimas de *conteúdo regional*, que viabilize as transações de produtos mexicanos sem funcionar como via indireta para os demais membros do NAFTA, não presentes no MERCOSUL.

Contudo, o mesmo tipo de problema pode ser pensado ao reverso: uma adesão do México ao MERCOSUL poderia, na prática, funcionar como uma via indireta para entrada de produtos de países latino americanos dentro dos mercados americanos e canadenses através do NAFTA. Naturalmente este tipo de efeito é, na verdade esperado e incentivado por parte do empresariado brasileiro que visam maiores condições de acesso principalmente ao mercado americano. Frizam os empresários e algumas autoridades envolvidas que uma aproximação comercial com o México poderia, a princípio, servir de canal para o aporte de produtos latino americanos naqueles mercados, haja vista, o livre acesso das autoridades mexicanas aos departamentos comerciais e governamentais nos EUA após o NAFTA⁶².

⁶¹ Entre tais críticos ver artigo de *Luiz Carlos Bresser Pereira* (Folha de São Paulo, 19.06.2006); disponível em : < <http://www.bresserpereira.org.br/view.asp?cod=1903> >

⁶² Sobre este assunto um documento do Ministério da Indústria e do Comércio Exterior (MIDIC – Brasil) comentava: "É de se destacar a facilidade com que o empresariado mexicano transita tanto no ambiente de negócios norte-americano". (*Oportunidades de Negócios em Serviços com o México – MIDIC, 2007, p.5*);

No mesmo documento declara-se, ainda, que: "O potencial investidor e exportador brasileiro deve considerar as eventuais vantagens advindas dessa vinculação do México sob dois aspectos: acesso a terceiros mercados a partir do México ou acesso ao mercado mexicano a partir de terceiros mercados". (MIDIC, 2007, p.4)

O tratamento do problema é o mesmo em ambas as direções, contudo, há fortes assimetrias envolvidas neste assunto. Enquanto o NAFTA, bloco maior e mais antigo, já tem um avançado e eficiente mecanismo de defesa atuando sobre seus *requisitos de origem* para os produtos externos que transitam para dentro dele, os países do MERCOSUL, bloco menor e mais recente, certamente já avançaram neste sentido mas ainda não podem, até o momento presente, se equiparar aos primeiros. Por isso a cautela em aceitar o México como país associado ou membro do MERCOSUL pode ser justificada para evitar tais riscos, como parece ter sido o encaminhamento da questão dado por parte da diplomacia brasileira nos últimos anos desde a assinatura do ACE 54 em 2002.

Desta forma é que as reservas feitas por parte das autoridades brasileiras, em especial as de nosso ministro das relações exteriores *Celso Amorin*, ou mesmo a de nosso atual presidente *Luiz Ignácio Lula*, nunca foram a de excluir a entrada do México no MERCOSUL – compromisso inclusive firmado no ACE54 - mas a de primeiramente tentar avançar nas negociações políticas e econômicas subjacentes a questão.

A adesão do MÉXICO ao MERCOSUL pode se dar no futuro sendo este um fato até esperado no sentido de tentar integrar as economias da América Latina. No entanto só poderá se concretizar satisfatoriamente, na medida que o MERCOSUL conseguir aprofundar negociações, bem como construir mecanismos efetivos de defesa de seus requisitos de conteúdo mínimo regional, no sentido de garantir ao bloco, com a entrada daquele país, que, ao invés de ameaçá-lo pelos interesses de terceiros, extra bloco, venha a agregar valor e força econômica ao mesmo.

Em suas próprias palavras o Ministro *Celso Amorin* tem afirmado: "O preço que tem na porta do Mercosul é igual para qualquer membro, o que pode variar é a forma de pagamento, ou seja, os prazos."⁶³ Não haveria assim uma resistência ideológica à entrada do MÉXICO no MERCOSUL mas antes talvez uma conduta de cautela em avançar naquela direção.

⁶³ Dianni, C. "Mercosul e México Acertam Aproximação". *Folha de São Paulo*, São Paulo, 13 jun 2006; Disponível em : <<http://www.sindlab.org/noticia02.asp?noticia=5511>>

5.1.3 O Acordo Automotivo (ACE 55)

Já o Acordo de Complementação Econômica, o chamado, *acordo automotivo*, envolvendo México e MERCOSUL tem se tornado uma "pérola" desta iniciativa ainda pequena de aproximação com aquele país nos últimos anos. O acordo regula o mercado de automóveis, veículos com peso bruto até 8.845 Kg (incluindo-se aqui comerciais leves, chassis, cabina e carrocerias para estes veículos e caminhões e chassis com motor e cabina), tratores, colheitadeiras, máquinas agrícolas autopropulsionadas, máquinas rodoviárias autopropulsionadas e autopeças.⁶⁴ Nessa negociação, o Brasil concedera, ainda, isenção ao pagamento do Adicional de Frete para a Renovação da Marinha Mercante (AFRMM) ao México na importação das mercadorias envolvidas no acordo.

Vigente desde janeiro de 2003 o acordo previa um gradual desgravamento tarifário no setor buscando atingir-se o livre comércio nos anos seguintes⁶⁵. Na prática a execução destas cláusulas foi difícil: a partir de 2007 quando estava previsto o livre comércio houve resistência, principalmente por parte do México, em cumprir o combinado pois já amargava um déficit bilionário em balança comercial neste setor com o Brasil. Entretanto na viagem que o presidente *Luiz Ignácio Lula* fez ao México naquele ano, às vésperas da posse do novo presidente mexicano, *Felipe Calderón*, foi alcançado um entendimento. O México aceitou cumprir a cláusula de livre comércio no setor automobilístico após as autoridades brasileiras demonstrarem que estavam exportando para lá somente modelos compactos, que este não produz. Além disso aceitaram dilatar o prazo de livre comércio para caminhões, previsto para 2011. No setor de autopeças ambos aceitaram ampliar a lista de produtos isentos de impostos.⁶⁶

⁶⁴ Os documentos do acordo estão disponíveis em :
<<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=466&ref=405>>

⁶⁵ Segundo o acordo haveria tarifa recíproca de 1,1% no primeiro ano e depois zero a partir do ano seguinte no comércio de automóveis e comerciais leves enquanto para máquinas agrícolas e rodoviárias haveriam margens recíprocas variáveis até que fosse atingido o comércio livre com tarifa zero. Ver documento:
<http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1250098952.doc> p. 2;

⁶⁶ Ver notícia disponível em <http://www.mre.gov.br/index.php?option=com_content&task=view&id=7391b Brasil e México terão livre comércio de carros em 2007/Primeiro Caderno >

5.2 Breve Análise do Impacto dos Acordos de Complementação Econômica entre Brasil e México

Vimos que os ACEs foram elaborados, assinados e entraram em vigor por volta entre os anos de 2002 e 2003. No capítulo precedente já analisamos em parte o que acontecia neste comércio bilateral mesmo antes de sua assinatura e já nos primeiros anos de comércio dentro dos acordos. Complementarmente àquela discussão retomaremos este assunto para verificar o que acontecia em naquele período precedente aos ACEs em termos de *vantagens comparativas reveladas* sobre os produtos brasileiros exportados para o México nesta ocasião.

5.2.1 Análise de Oportunidades no Comércio Brasil e México: 1999 - 2001

Nesta seção comentaremos aqui brevemente a existência de produtos que mesmo após a vigência dos ACEs não estavam sendo completamente aproveitados no comércio bilateral entre Brasil e México. Este é um dado significativo para indicar a existência de *potenciais ainda não explorados* por ambos os países nesta relação comercial – que, como já afirmado aqui antes, ainda mostra-se muito modesta para os tamanhos destas duas grandes economias na América Latina.

Basearemos este item, uma vez mais, no estudo elaborado pela CNI sobre o período 1999 –2001 quando foi analisado a pauta de exportação e importação de Brasil e de México. Quando então seus autores fizeram uma mensuração dos *índices de vantagem comparativa revelada IVCR* – baseado no método do *indicador ex post* desenvolvido por BALASSA(1965)⁶⁷, um dos mais utilizados . Muito embora, como ressaltaram seus próprios autores, “(...) a análise aqui realizada é parcial (...)” e não teriam ainda conseguido apontar com precisão as aclamadas oportunidades pois haveriam dificuldades metodológicas:

As principais dificuldades estão relacionadas ao tratamento das estatísticas. Problemas de classificação de produtos, diferenças de nomenclatura no cruzamento de dados e o nível de agregação em

⁶⁷

BALASSA, B. *Trade liberation and Revealed Comparative Advantage*. Manchester School, Maio 1965.

que as estatísticas estão disponíveis dificultam a identificação de qualidades de especificação de produtos.⁶⁸

[E ainda acrescentam mais adiante]:

(...) É importante esclarecer que, como o exercício de identificação de produtos com vantagens comparativas é realizado a 6 dígitos do Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias (SH) e os acordos com o México listam os produtos utilizando a Nomenclatura de Mercadorias da Aladi (Naladi) – 8 dígitos – , foi necessário ajustar as informações dos produtos negociados no acordo para o nível mais agregado de 6 dígitos. Isso implica que, em alguns casos, esse nível mais agregado inclui alguns produtos que constam e outros que não constam dos acordos.⁶⁹

Além destas ressalvas metodológicas os autores chamam ainda a atenção para outros fatores de natureza externa que podem comprometer as análises de reais vantagens comparativas nos produtos fabricados por um país, presumido ainda que sua eficiência produtiva relativa possa ser aferida pelo seu desempenho no comércio internacional:

É claro que a completa validade de tal pressuposto requer que os fluxos de comércio não sejam afetados por fatores alheios à competitividade produtiva dos mesmos, tais como subsídios, restrições quantitativas, tratamento tarifário discriminatório entre países, etc.⁷⁰

Que conforme já mencionamos neste trabalho em capítulos anteriores estão presentes nas estruturas produtivas das economias tanto de Brasil quanto de México. Muito embora tenham aderido às instruções neoliberais de não interferência estatal nos mercados, é sabido que ambos praticam indiretamente alguma forma de todas os fatores acima mencionados – subsídios, quotas, tratamento tarifário

⁶⁸ RIOS, S. & VELLOSO, E. “Estudos CNI 1” (2004), p.19.

⁶⁹ ibidem p. 24

⁷⁰ lbidem, p. 19

discriminatório – bem como o fazem todos os países no mundo, na realidade, variando somente na forma e no grau em que o praticam. Ainda assim, apesar de todas estas ressalvas acreditamos que o estudo é um indicativo real de potenciais não explorados no comércio bilateral entre Brasil e México. Como disseram os autores do mencionado estudo da CNI : “Desse modo, o emprego desse indicador deve ser feito com cautela, na medida que todas essas distorções estão usualmente presentes no comércio internacional, modificando de maneira artificial os fluxos comerciais”. (RIOS & VELLOSO, Estudos CNI 1, 2004, p.19 - 20).

Tendo em vista tais deficiências o estudo aplica a seguinte indicador, para os produtos exportados pelo Brasil para o México no triênio 1999-2001:

$$IVCR_j^{BR} = (x_i^{BR} / \sum x_j^{BR}) / (x_i^{MUNDO} / \sum x_j^{MUNDO}) \quad (5.1)$$

Como é sabido, este indicador, definido por BALASSA, deve ser sempre positivo podendo ser maior ou menor que a unidade. No caso em que é maior que a unidade indica que o país possui vantagens comparativas reveladas naquele produto em questão; caso seja menor não o possui. E ainda, quanto maior que a unidade for este índice IVCR, maior seria a vantagem naquele produto nas exportações mundiais.

O RIOS &VELLOSO descobriram ao fazer este mencionado estudo foi que naquela ocasião o Brasil, que exportava 3295 produtos ao México pelo SH, dos quais 798 deles tinham *vantagens comparativas reveladas* mensuradas pelo indicador acima. Tais produtos representariam naquele período somente 24% da nossa pauta de produtos exportados ao mesmo tempo em que significavam 83% do valor total exportado pelo Brasil. No entanto observaram que somente 432 destes produtos estavam presentes na pauta de importações mexicanas originárias do Brasil, representando pouco mais que a metade do comércio para aquele país. Restariam, portanto, outros 366⁷¹ produtos brasileiros os quais apresentavam vantagens comparativas reveladas e que *não* eram importados pelo México naquele período.⁷²

⁷¹ Entre os quais, importantes no comércio mundial, estavam os produtos: carnes e miudezas comestíveis, cereais, combustíveis minerais, óleos minerais e produtos de sua destilação, químicos orgânicos, plásticos e suas obras, papel e cartão e produtos de algodão. (RIOS, S. & VELLOSO, E. “Estudos CNI 1”, 2004, p.25)

⁷² RIOS, S. & VELLOSO, E. “Estudos CNI 1” (2004), p.20;

Em seguida RIOS & VELLOSO descrevem outra descoberta no período analisado: "(...) o passo seguinte na análise foi selecionar, entre os produtos com vantagem comparativa, aqueles que representavam no conjunto mais de 50% das exportações totais brasileiras e 50% das importações totais do México".⁷³ Assim conseguiram captar aqueles produtos brasileiros com dinamismo nas importações mexicanas no período, que poderiam gerar no futuro valores de comércio significativos. Segundo eles apuraram:

Esse corte nos dados revelou que o México importa do mundo 92 produtos que o Brasil tem vantagem comparativa e que estão na metade superior do valor acumulado das exportações. Entretanto, desses 92 produtos apenas 70 estão entre as importações do México provenientes do Brasil. Ou seja, há 22 produtos que estão entre os principais produtos exportados pelo Brasil e importados pelo México, mas que não figuram no fluxo de exportações brasileiras para o mercado mexicano.⁷⁴

[E além disso os autores acrescentam que]:

(...) As exportações brasileiras desses 70 produtos para o México representam apenas 15% do total das importações mexicanas dessas mesmas mercadorias.⁷⁵

No tocante a classificação dos produtos brasileiros com vantagens comparativas em termos de intensidade de fatores de produção, RIOS & VELLOSO observaram, ainda, que nesse período, nas exportações do país ao mundo "(...) as categorias de manufaturados intensivos em economia de escala e de provedores especializados continuam concentrando a maior parte das exportações brasileiras(...)"⁷⁶. Ademais ressaltavam nesse estudo a importância a ser dada para certos produtos no mercado exportador brasileiro com o México:

⁷³ ibidem p.21.

⁷⁴ Entre estes 22 produtos mencionados encontravam-se: aves e derivados, carnes bovinas, óleo de soja, papel para fotografia e arenoves leves; todos com vantagens comparativas elevadas e boas condições de competitividade no mercado do México.

⁷⁵ ibidem p.22.

⁷⁶ ibidem p.21.

Entre esses se destacam, a título de exemplo: preparações alimentícias; alguns produtos do setor madeireiro; semimanufaturados de alumínio; têxteis – particularmente o denim; pneus; várias autopeças (...), e ainda: (...) bens de capital; aparelhos para telefonia celular; material fotográfico e rádios para automóveis.⁷⁷

É que, quando se analisa a composição por origem da pauta de importações mexicanas no período 1999 -2001 em relação a produtos com vantagens comparativas reveladas em todo o mundo, o Brasil ocuparia a terceira posição enquanto Japão e Coréia do Sul passariam a ocupar as quartas e quintas posições. As duas primeiras ficavam com EUA e UE, respectivamente. Entretanto o Brasil estaria, nesta lista baseada em produtos com IVCR maior que a unidade, na frente de países como Canadá – integrante do NAFTA – ocupando a sexta posição como país fornecedor de produtos ao mercado mexicano. Tal fato é significativo: revela que fatores geográficos ou mesmo os fortes compromissos já feitos no acordo com o NAFTA podem não ser determinantes para compor a ordem da pauta de importações do México por origem: dos seis principais países fornecedores naquele período quatro deles eram de fora, extra-NAFTA. Na mesma direção era a conclusão de um estudo elaborado pela FUNCEX no mesmo período: indicava que o NAFTA não parecia ser o único determinante para se obter acesso ao mercado americano para os produtos industriais brasileiros e de outros países.⁷⁸

Finalmente RIOS & VELLOSO concluíam seu estudo apontando que haveria naquele momento (2004) ainda 324 produtos classificados no SH que mereciam destaque e que, no entanto estavam de fora dos ACEs até então:

(...) merecem atenção pelo tamanho do mercado mexicano e a participação relativamente baixa do Brasil os seguintes setores: cacau e suas preparações, produtos químicos orgânicos, produtos plásticos e de borracha, madeira e obras, produtos de algodão, calçados, produtos de ferro e aço, máquinas e equipamentos dos

⁷⁷ ibidem p. 22.

⁷⁸ ALVES, MARIA CRISTINA F. *Brasil e México no Mercado de Produtos Industriais dos EUA – Embaixada do Brasil em Washington (2000)* p. 12 –13.

Disponível no ícone Texto para Discussão: <http://www.funcef.com.br/basesbd/cad_base.asp?tp=1&op=2>

CEDOC - IE - UNICAMP

capítulos 84 e 85 e instrumentos e aparelhos de ótica e fotografia.⁷⁹

Por fim estes dois autores de uma importante entidade ligada ao setor industrial brasileiro, como é a CNI, concluem seu estudo com um comentário que resume tudo sobre o comércio bilateral entre Brasil e México até então chegando ao momento presente:

Durante boa parte da década passada, [anos 90] observou-se uma aparente falta de entusiasmo dos empresários nos esforços de aproximação entre os dois países. Nos últimos anos, estimulados pela recuperação das condições de competitividade, após a mudança no regime cambial no Brasil, e pela percepção de que uma maior participação no mercado internacional traz benefícios para os resultados das empresas, os empresários brasileiros vêm demonstrando maior interesse pelo mercado mexicano.⁸⁰

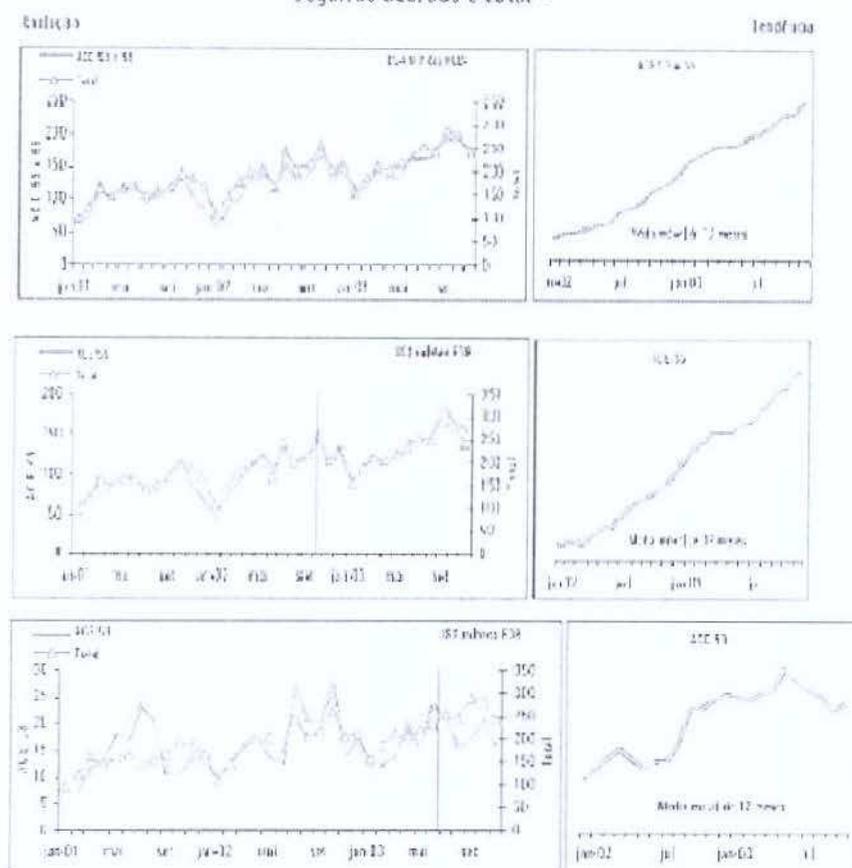
RIOS & VELLOSO mostram em seu estudo os gráficos abaixo reproduzidos. Nele vemos que os produtos brasileiros negociados dentro do acordo ACE 55 seu gráfico de fato acompanha a tendência do gráfico referente ao total das exportações no período – antes ou depois de setembro de 2002 quando entra em vigor. Já nos gráficos da figura abaixo, referentes aos produtos brasileiros negociados dentro do ACE 53 vê-se que estes tiveram, neste primeiro ano, um desempenho um pouco abaixo da média do gráfico referente ao total das exportações brasileiras – antes ou depois de maio de 2003 quando entra em vigor. Assim é que estes gráficos nos permitem, mais uma vez, deduzir que o efeito dos ACEs nos primeiros anos de negociação bilateral entre Brasil e México, pouco afetaram as correntes de comércio já presentes. Seus efeitos mais proeminentes estavam reservados para anos futuros.⁸¹

⁷⁹ RIOS, S. & VELLOSO, E. "Estudos CNI 1" (2004), p.24

⁸⁰ *Ibidem*, p. 29.

⁸¹ *Ibidem*, p. 14.

Exportações Brasileiras para o México - Evolução
- segundo acordos e total -



FONTE: Estudos CNI 1 – Relações Comerciais entre Brasil e México.

5.2.2 O Comércio Bilateral nos Anos Recentes: 2004 – 2008:

No período mais recente desde a assinatura dos ACEs algumas tendências tem se consolidado no comércio bilateral entre Brasil e México enquanto alguns entraves ainda permanecem não resolvidos no sentido de formar a almejada *Área de Livre Comércio* conforme declarado no ACE 54 em 2002.

O total geral das exportações e a *corrente de comércio*⁸² cresceram consideravelmente pois vinha de patamares muito baixos antes, os setores de veículos e autopeças, bem como o de máquinas e aparelhos elétricos se confirmaram como os grandes destaques nos anos seguintes na pauta comercial de ambos os países.

⁸² Corrente de Comércio: a simples soma das exportações e importações de um país no período. No presente caso trata-se da corrente de comércio bilateral entre Brasil e México nos anos analisados aqui.

A tabela abaixo resume os dados do comércio bilateral entre Brasil e México no período que vai de 2000 a 2008:

INTERCÂMBIO COMERCIAL BRASILEIRO							
TOTAIS BRASIL-MÉXICO - US\$ FOB MIL							
A n o	Exportação		Importação		Resultados		
	US\$ FOB MIL (A)	Var. %	US\$ FOB MIL (B)	Var. %	Saldo (A-B)	Corrente Comércio (A+B)	Cobertura (A/B)
2000	1.712.714	---	754.498	---	958.217	2.467.212	2,3
2001	1.871.106	9,25	695.421	(7,83)	1.175.685	2.566.527	2,2
2002	2.345.585	25,36	580.436	(16,53)	1.765.149	2.926.022	4,0
2003	2.747.080	17,12	533.046	(9,16)	2.214.034	3.280.125	5,2
2004	3.957.953	44,08	703.837	32,04	3.254.117	4.661.790	5,6
2005	4.073.732	2,93	843.568	19,85	3.230.171	4.917.306	4,8
2006	4.458.202	9,44	1.310.320	55,33	3.147.882	5.768.522	3,4
2007	4.260.441	(4,44)	1.979.134	51,04	2.281.306	6.239.575	2,2
2008	4.281.325	0,48	3.125.007	57,90	1.156.317	7.406.332	1,4

Fonte: SECEX/MDIC

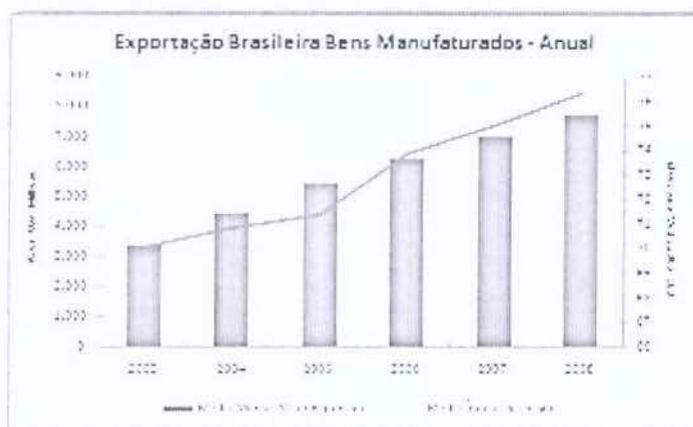
Na tabela seguinte vemos o saldo exportador do Brasil para o México nos tempos recentes em comparação com o total das exportações brasileiras para o mundo. Vê-se que no ano de 2002 – da assinatura dos ACEs – esta participação ficava em torno de 3% enquanto que, dez anos antes, em 1992 era pouco mais que 2%. A partir daí ela cresce um pouco mais, oscila e finalmente cai no ano de 2007, ficando em menos de 1,5% - principalmente devido ao aumento das exportações brasileiras naquele ano. Segue diminuindo no ano de 2008, ao passo que o total das exportações brasileiras aumentavam, ficando em 0,58% nesse ano - patamar ainda mais baixo que na década de 90.

ANO	TOTAL DAS EXPORTAÇÕES		PARTICIPAÇÃO (%): (a/b)
	SALDO EXPORTADOR PARA O MÉXICO (a)	BRASILEIRAS (MUNDO) (b)	
1992	760.347.799	35.792.985.844	2,12
2002	1.765.129.056	60.438.653.035	2,92
2003	2.214.033.697	73.203.222.075	3,02
2004	3.254.116.536	96.677.498.766	3,37
2005	3.230.170.731	118.529.184.899	2,73
2006	3.147.882.177	137.807.469.531	2,28
2007	2.281.156.711	160.649.072.830	1,42
2008	1.155.958.004	197.942.442.909	0,58

Outro ponto interessante a ser discutido era o mix de *produtos básicos* e de *produtos industrializados* observados no total agregado da pauta brasileira exportada ao México durante os anos subseqüentes aos ACEs. Na tabela abaixo vemos a composição da pauta de exportações brasileira para o México em tempos recentes. No ano de 2002 – assinatura dos ACEs – os produtos básicos aumentaram em valor agregado no total exportado do Brasil para o México. Neste ano este item da pauta teve um crescimento de quase 498% em relação ao nível que tinha há dez anos atrás (1992), e representava cerca de 4,2% do valor agregado de produtos industrializados exportados do Brasil ao México. A partir daí o valor oscila até chegar num máximo em 2004 – quando aumenta em 262% em relação ao nível de 2002 – e então diminui até o ano de 2007. No ano seguinte, 2008, o valor agregado de produtos básico volta a crescer e é cerca de 211% do nível de 2002, mas ainda representa menos de 5% do valor agregado de produtos industrializados exportados ao México naquele ano.

ANO	SEMI			
	PRODUTOS BÁSICOS	MANUFATURADOS (a)	MANUFATURADOS (b)	INDUSTRIALIZADOS = (a) +(b)
1992	19.743.434	27.462.081	1.066.245.893	1.093.707.974
2002	94.359.426	120.951.210	2.126.207.881	2.247.159.091
2003	122.578.308	120.484.312	2.501.294.036	2.621.778.348
2004	247.411.717	221.522.822	3.486.770.960	3.708.293.782
2005	150.568.959	328.498.270	3.592.531.381	3.921.029.651
2006	163.488.741	385.828.871	3.906.844.881	4.292.673.752
2007	144.595.034	387.394.117	3.718.022.591	4.105.416.708
2008	199.012.190	481.216.421	3.594.273.410	4.075.489.831

Vê-se assim que os produtos industrializados sempre foram muito mais preponderantes em termo de geração de valor para o saldo comercial brasileiro no comércio com o México – e esta tendência tem se acentuado mais ainda nos últimos anos. Esta característica deste comercio bilateral, como já foi salientado neste trabalho, é contrária àquilo que se observa historicamente nas exportações brasileiras gerais para o resto do mundo - onde os produtos básicos (agrícolas), via de regra, predominavam, conforme verificamos nos gráficos abaixo para os anos de 2003 à 2006, mas que vem se revertendo em favor dos manufaturados à partir de 2006.



Fonte: FUNCEX

Outra característica observada na pauta brasileira por fator agregado exportada ao México nos anos recentes é que, entre os produtos industrializados há uma predominância de produtos manufaturados sobre os semimanufaturados. Seguem, portanto, a tendência geral da pauta brasileira atual.

O mesmo perfil se verifica ao observarmos a pauta a exportação e a de importação do Brasil em relação ao México para o ano de 2008 conforme as duas tabelas seguintes. No ano em questão vemos que, entre os dez itens mais importantes, figuram praticamente os mesmos de anos anteriores já aqui mencionados.

Exportação Brasil - México / 2008 US\$ FOB		
Automóveis c/motor explosão, 1500<cm3<=3000, até 6 passag	624.084.118	14,6%
Outros prod. semimanuf. ferro/aço, c<0,25%,sec.transv.ret	185.289.360	4,3%
Outros veículos automóveis c/motor explosão, carga<=5t	151.359.997	3,5%
Outras partes e acess. p/tratores e veículos automóveis	122.642.378	2,9%
Minérios de ferro não aglomerados e seus concentrados	117.521.263	2,7%
Outros pneus novos para ônibus ou caminhões	111.378.665	2,6%
Outros tratores	93.770.569	2,2%
Outros aviões/veículos aéreos, peso>15000kg,vazios	89.673.817	2,1%
Outros motores diesel/semidiesel, p/veic. do cap.87	86.241.270	2,0%
Outros "bulldozers" e "angledozers", de lagartas	84.624.018	2,0%
Demais produtos	2.614.739.152	61,1%
Total	4.281.324.607	100,0%

Fonte: MDIC/SECEX
Elaborado por Global21

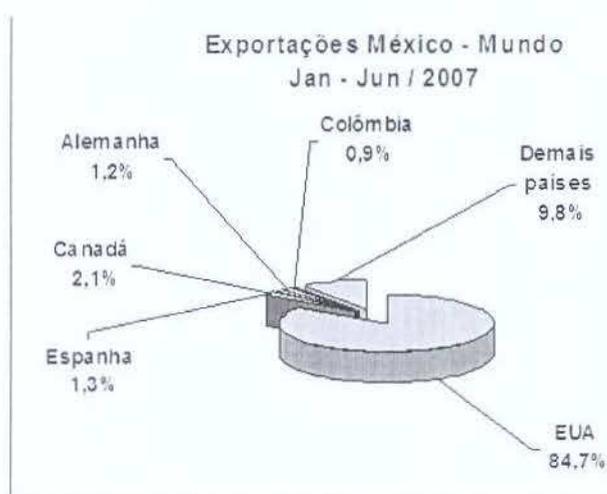
Importação Brasil - México / 2008 US\$ FOB		
Automóveis c/motor explosão, 1500<cm3<=3000, até 6 passag	820.188.736	26,2%
Ácido tereftálico e seus sais	373.267.016	11,9%
Automóveis c/motor explosão, cm3>3000, até 6 passageiros	158.317.558	5,1%
Terminais portáteis de telefonia celular	87.495.195	2,8%
Tubos catódicos p/recept. de televisão em cores, etc.	61.327.710	2,0%
Outs. partes p/aparelhos recept. radiodif. televisão, etc.	44.472.949	1,4%
Apars. transm./rec.d./sist. troncalizado	43.069.429	1,4%
Outros motores de explosão, p/veic. cap.87, sup.1000cm3	41.284.512	1,3%
Outs. pigmentos tipo rutilo, c/ dióxido titânico >=80% seco	38.456.637	1,2%
Dispositivos de cristais líquidos (lcd)	38.428.324	1,2%
Demais produtos	1.418.699.092	45,4%
Total	3.125.007.158	100,0%

Fonte: MDIC/SECEX
Elaborado por Global21

De forma geral, ao analisarmos retrospectivamente a pauta de exportações brasileiras neste anos mais recentes, vemos que em seu comércio bilateral com o México houve poucas mudanças estruturais. São praticamente os mesmos produtos que configuram entre os mais importantes tanto em número quanto no valor, havendo pouca oscilação de posições. Isto se dá, como já foi salientado aqui, pela aplicação de um comércio bilateral baseado em listas de produtos – que aumentara muito pouco nos últimos anos – destinada a um mercado já muito concentrado e

comprometido fortemente com seus parceiros regionais. Podemos perceber a predominância dos setores automotivos e de autopeças no peso das exportações totais brasileiras demonstrando serem estes itens estratégicos para futuras negociações no comércio com o México.

E pelo lado do México verifica-se que suas exportações e importações em tempos recentes continuam tão concentradas por destino e origem



como em anos anteriores - fato já comentado aqui – como podemos ver abaixo para o ano de 2007:

Fonte: Global 21 -Guia do Exportador



Fonte: Global 21 – Guia do Exportador

5.3 Considerações Finais Sobre a Relação Brasil e México em Tempos Recentes:

Acreditamos que os ACEs e o grau de importância das relações comerciais entre o Brasil e o México nos últimos seis anos, especialmente naqueles setores mais dinâmicos como no de veículos e autopeças, já demonstram que o empresariado e as autoridades de ambos os países já tomaram consciência de que podem ganhar muito com a integração destas duas economias. Um reconhecimento de quais setores demonstram grande potencial exportador é fundamental aqui.

Num documento do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior - MIDIC⁸³ encontramos a tabela abaixo indicando para o ano de 2007 quais eram os produtos brasileiros com forte potencial exportador para o México naquele ano. Como se verifica há pouca variação em relação ao ano de 2008 já visto.

⁸³

Disponível em : < <http://www.mdic.gov.br/comercio-externo/arquivos/Mexico.pdf> >

México - Relatório de Produtos - Comércio (US\$ 1.000 - FOB)				
Setores Com Potencial Exportador				
Setor	Ano 2007 - US\$ 1.000 - FOB			
	Importações Totais do México	Exportações do Brasil para o México	%	Exportações Totais do Brasil
MATERIAIS ELÉTRICOS E ELETRO-ELETRÔNICOS	60.241	245	0,41%	6.296.194
MAQUINAS E MOTORES	42.198	871	2,06%	11.491.172
VEÍCULOS AUTOMOTORES E SUAS PARTES	26.757	1.574	5,88%	13.371.362
PETRÓLEO E DERIVADOS DE PETRÓLEO	19.409	137	0,71%	13.296.922
PLÁSTICOS E SUAS OBRAS	16.194	59	0,37%	2.918.409
PRODUTOS METALÚRGICOS	13.520	326	2,41%	11.126.774
INSTRUMENTOS DE PRECISÃO	12.993	59	0,45%	743.227
PRODUTOS QUÍMICOS	11.253	156	1,38%	5.485.178
TÊXTEIS	8.797	97	1,11%	2.375.956
METAIS NÃO-FERROSOS	8.107	92	1,13%	4.995.692
PAPEL E CELULOSE	5.614	126	2,24%	4.729.204
11	225.081	3.741	1,66%	76.830.091

Fonte: Aladi, SECEX/MIDIC

Nesta tabela percebemos itens como “veículos automotores e suas partes” que mais uma vez parece confirmar-se como um destes setores potenciais neste comércio bilateral. No ano de 2007 ele apresentara um peso de quase 6% no total de importações do México. Outros itens de destaque no comércio bilateral recente são: “Papel e Celulose” (2,24%), “Máquinas e Motores” (2,06%), “Produtos Químicos” (1,38%), “Metais Não-Ferrosos” (1,13%) e “Têxteis” (1,11%).

Noutro documento, também do MIDIC⁸⁴, analisa-se o setor de serviços e investimentos nas relações entre Brasil e México, abordando o período 2003 à 2007. Neste documento, entre outras coisas, salienta-se a expressão do setor de *serviços* dentro da economia mexicana. Ele contribuía, no ano de 2006, de cerca de 70,6% do PIB mexicano.⁸⁵ Acentua-se também o fato de que o México era naquele ano o quarto receptor mundial de turistas, com grande ingresso de divisas no país por esta via. Há, portanto, no México, oportunidades de negócios para os setores de serviços e investimentos na ampliação de construção de moradias, infra-estrutura viária e urbana, transportes e hotelaria.⁸⁶

⁸⁴ México Brasil - Oportunidades de Negócios em Serviços com o México – MIDIC, 2007.

⁸⁵ Para uma comparação rápida dos PIBs, calculados a partir da Paridade do Poder de Compra para o ano de 2006: México - US\$ 1150 bilhões enquanto Brasil era de cerca de US\$ 1616 bilhões. Já em valores correntes do dólar eram de cerca de US\$ 744 bilhões para o México em 2006, e de cerca de US\$ 967 bilhões para o Brasil – MIDIC (2007) p. 3.

⁸⁶ No setor de hotelaria, por exemplo, o grupo *Pozadas Del México* comprara um hotel *Caesar Park* no Brasil;

O mesmo documento comenta que o México tem um plano ambicioso multi-milionário de construir o chamado *Plano Puebla-Panamá*, um corredor de escoamento de produtos e pessoas – ampliação do Canal do Panamá - cujos investimentos foram orçados em torno de US\$ 50 bilhões. No setor de transporte o governo mexicano teria intenção de ampliar sua infra-estrutura até 2012 com investimentos da ordem de US\$ 38 bilhões.⁸⁷ Todas estas metas, naturalmente devem ser revistas, haja vista a crise em que passara a economia mexicana no ano de 2009. De qualquer forma é uma excelente oportunidade para as empresas brasileiras na áreas de construção civil. Algumas das principais empreiteiras brasileiras já estão presentes no México, entre elas: *Andrade Gutierrez* e *Norberto Odebrecht*. É de se ressaltar, como o faz o documento do MIDIC, que há uma questão de logística que poderia ser aproveitada numa aproximação comercial com o México: o fato de que ele está localizado entre dois oceanos (*Pacífico* e *Atântico Norte*) com acesso ao Mar do Caribe e fronteira com os EUA⁸⁸. Aporte de mercadorias brasileiras no México poderia se aproveitar desta logística para acesso àqueles mercados.

O documento do MIDIC afirma que haveria mais de 16 mil empresas estrangeiras atuando no México em 2007, das quais algumas delas brasileiras. Entre estas destacam-se *Gerdau*, *Marco Pólo*, *Weg*, e as já citadas empreiteiras *Gutierrez* e *Odebrecht*. Entre as empresas controladas por capital mexicano, o documento destaca: *Serfim Grupo Financeiro*, *Grupo Financeiro Banorte*, *PEMEX*, *Banacci*, *TelMex (Teléfonos do México)*, *Grupo Televisa*, *Carso Grupo*, *Cifra Grupo*, *FEMSA*, *ALFA S/A*, *CEMEX (Cimentos Mexicanos)*, *Comerci*, *G-Mex (Grupo México)*, *Modelo Grupo*, *Gigante*, *Savia*, *Cintra Grupo*, *Imsa Grupo*, *Bimbo*, e *Grupo Industrial Saltillo*. Segundo o documento, "(...) boa parte do setor produtivo mexicano estaria sob controle de grandes *holdings*, especialmente os setores de comunicação e televisão, no que as empresas mexicanas estão entre as mais competitivas do mundo."⁸⁹ No setor de vendas no varejo o documento destaca a ação das empresas mexicanas *Cifra Grupo*, *Comerci*, *Corvi*, *Grupo S.A.*, *Elektra Grupo*, *Supermercado*

Notícia disponível em < http://www.bbc.co.uk/portuguese/noticias/2002/021211_lulacg2.shtml >

87

México Brasil - Oportunidades de Negócios em Serviços com o México - MIDIC, 2007, p. 6

88

ibidem, p.7.

89

ibidem, p.5.

Gigante – com forte penetração no mercado americano, que poderia ser aproveitado pelo exportador brasileiro de bens de consumo – Nadro (Nacional Drogas), Samborns Grupo, Soriana, Farmácia Guadalajara, OXXO, Organización Soriana, Controladora Comercial Mexicana, Coppel e Chedraui, A *Aísea*, segundo este relatório do MIDIC seria então o maior operador de restaurantes da América Latina, atuando também no Brasil. E finalmente acentua: “A ausência de empresas mexicanas do setor de distribuição e vendas no mercado brasileiro é notável”⁹⁰. Tudo isto demonstra, desde já, oportunidades a serem exploradas nestes setores, tanto de serviços quanto de investimentos para ambos os lados.

Outro destaque é para o setor financeiro mexicano, um dos mais desnacionalizados do mundo. Neste setor, do qual o *Banco do Brasil* há muito já se faz presente, estaria sob participação e controle de empresas espanholas e norte-americanas. Segundo o relatório do MIDIC o *Grupo Financeiro Banorte* mexicano segue incólume a este processo, sendo ainda “(...) uma das maiores instituições financeiras do mundo.”⁹¹

Já para o setor de telecomunicações, o relatório do MIDIC afirma que este era o setor que mais concentrava os investimentos mexicanos no exterior. Entre as maiores empresas estariam a *Telmex* e a *América Móvil* - ambas com vultosos investimentos no Brasil.⁹² O relatório do MIDIC aponta que haveria boas oportunidades para ambos os países também para empresas em atuando em software e informática que poderiam ser explorados, por exemplo, por empresas como a *BAN* - então a maior empresa prestadora de serviços de Internet da América Latina e sob o controle da *Telmex* – ou pela *Best Commerce* na área de software.⁹³

Finalmente na questão do estoque de investimentos o relatório do MIDIC reconhece haver “uma marcante assimetria” entre o Brasil e o México. Há uma destacada preponderância de investimentos mexicanos na economia brasileira nos tempos recentes enquanto que os investimentos brasileiros no México ainda seriam

⁹⁰ ibidem, p. 7.

⁹¹ ibidem, p.8.

⁹² *A América Móvil* teria investimentos no Brasil na *Claro Brasil*, enquanto a *Telmex*, teria na *Embratel* e na *NET*.

⁹³ *México Brasil - Oportunidades de Negócios em Serviços com o México – MIDIC, 2007, p.7- 8.*

muito modestos. De fato, segundo o relatório do MIDIC, em 2006, o México era o país em desenvolvimento que mais investia no Brasil. O estoque de capitais mexicanos no Brasil naquele ano girava em torno de US\$ 2767 milhões enquanto o de capital brasileiro investido no México, acumulado até o ano de 2005, não passavam de US\$ 141 milhões.⁹⁴ No período de 2002 (da assinatura dos ACEs) à março de 2007 os fluxos de IDE mexicano na economia brasileira se concentraram nos seguintes setores: correios e telecomunicações (2375,1 US\$ milhões), fabricação de produtos alimentícios e bebidas (50,40 US\$ milhões), fabricação de máquinas e aparelhos elétricos (47,25 US\$ milhões), fabricação de máquinas e equipamentos (38,23 US\$ milhões), atividades recreativas, culturais e desportivas (20,40 US\$ milhões), comércio (16,37 US\$ milhões), serviços prestados principalmente à empresas (14,37 US\$ milhões), fabricação de produtos químicos (7,1 US\$ milhões), atividades imobiliárias (3,66 US\$ milhões), construção (1,72 US\$ milhões), demais setores (5,19 US\$ milhões).⁹⁵

Nos tempos recentes espera-se aprofundar as relações bilaterais entre os dois países tanto no campo comercial quanto no de investimentos. Espera-se também poder avançar em outros temas tais como no de colaborações em programas de pesquisa e desenvolvimento em áreas de interesses mútuos. Entre tais novos temas podemos mencionar possíveis parcerias no campo de geração de energia, tanto fósseis como renováveis. Especula-se, por ocasião da visita ao Brasil no ano de 2009 do atual presidente mexicano, *Felipe Calderón Inojosa*, uma possível parceria estratégica entre as empresas estatais de petróleo do Brasil – PETROBRAS – e do México – PEMEX. A primeira poderia fornecer tecnologia de prospecção em alta profundidade no mar, na qual é liderança mundial atualmente, enquanto a última poderia complementar nossa tecnologia de refino do petróleo. Muito embora o Brasil tenha atingido a autosuficiência em petróleo em tempos recentes com a PETROBRAS nossas refinarias foram construídas na década de 70 e estão preparadas para o refino de petróleo leve quando nossa produção é cada vez mais de petróleo pesado. Por isso, muito embora a autosuficiência na produção, boa parte do produto ainda é vendido na forma de petróleo bruto e importado na forma de petróleo refinado – o que ainda gera certa

⁹⁴ Ibidem, p. 6.

⁹⁵ Ibidem, p.15 (fonte : BACEN).

dependência externa com relação ao mesmo. Uma parceria com o México neste setor poderia colaborar para levar as atuais parcelas de 80 ou 90% de refino já feito no país para 100% nos próximos anos.

Ainda nesta questão de geração de energia, outra discussão que vem tomando a agenda recente nacional é a do etanol e do biodiesel. Como é sabido o Brasil produz o seu etanol com base na cana-de-açúcar – diferentemente dos EUA que o faz com base no milho, o que compete com a geração de alimentos para a sua população – ao mesmo tempo em que tem pesquisas já avançadas na geração do biodiesel. No primeiro campo o México vem dando sinais de apoio ao etanol brasileiro e isso pode ser outro fator de aceitação do mesmo no mercado americano. Já no campo do biodiesel⁹⁶ o Brasil se destaca tendo recentemente apresentado uma variedade produzida com *pinhão manso*, desenvolvida pelos pesquisadores da EMBRAPA, e que foi apresentado no México. Na ocasião postulou-se que há necessidade de parcerias em pesquisa e desenvolvimento no sentido de buscar variedades resistentes a pragas.

Por ocasião da visita do presidente mexicano ao Brasil em agosto de 2009 foram fechados três acordos com o México na área de cooperação técnica. O primeiro trata de cooperação científica e tecnológica, assinado com a CAPES, outro assinado o Ministério de Ciência e tecnologia, tratando de nanotecnologia e, finalmente, um outro assinado com a Agência Brasileira de Promoção das Exportações e Investimentos (APEX) na área de comércio exterior.

Finalmente, mencionamos aqui uma carta elaborada pela CNI⁹⁷, por ocasião desta visita do presidente mexicano ao país, encaminhada às autoridades de ambos os países, solicitando abertamente a ampliação dos atuais acordos de cooperação econômica entre Brasil e México. Entre outros pontos a serem contemplados no *Comunicado Conjunto* dos dois países, sugerem:

⁹⁶ Ver notícia: "Pesquisa Brasileira com Pinhão Manso são Apresentadas no México", 08.10.2009.
Disponível em : <<http://www.biodieselbr.com/noticias/biodiesel/pesquisas-brasileiras-pinhao-manso-apresentadas-mexico-08-10-09.htm> >

⁹⁷ Na realidade a carta é feita pelo GEE Grupo Empresarial Estratégico Brasil-México, criado em 2007 durante a visita do presidente Luiz I. Lula ao México. O trabalho coordenado pela CNI no Brasil e pelo Conselho Mexicano de Comércio Exterior COMCE, reflete um consenso entre o empresariado de ambos os países.

Adoção de instrumentos que apoiem a ampliação do comércio e dos investimentos; amplo acordo comercial, programa de facilitação de negócios; acordos de proteção e promoção de investimentos; e revisão do acordo bilateral de bitributação;

Cooperação Económica e financeira;

Cooperação Energética; e

Cooperação na área de infraestrutura;⁹⁸

Solicitando amplo comércio e investimentos bilaterais, a carta pede a eliminação de barreiras tarifária e não tarifárias ainda presentes e um intercâmbio técnico-comercial para o setor agrícola. No setor de investimentos pedem por um *Acordo de Proteção e Promoção de Investimentos (APPI)* e pela revisão do *Acordo de Bitributação* assinado entre Brasil e México, buscando reduzir custos de transação. No setor financeiro a carta reclama cooperação entre APEX, PROMEXICO e o BNDES, além da criação imediata do *GEAN*.⁹⁹ E finalmente, no setor de cooperação energética além de ratificar as já mencionadas sugestões de cooperação entre PETROBRAS e PEMEX, ressaltam também os setores de geração de etanol e biodiesel observando que:

As crescentes exigências ambientais fazem com que a cooperação na área de biocombustíveis, em especial o etanol, deva ser um elemento central da agenda bilateral entre os dois países. Há possibilidades de cooperação em termos de tecnologia, comércio, distribuição, produção, investimentos e acesso a terceiros mercados.¹⁰⁰

⁹⁸ Carta da CNI ao Embaixador Celso L. N. Amorin, 30.06.2009; carta Nº 419/2009 –PRES.

⁹⁹ *GEAN Grupo de Estudos de Alto Nível* - grupo misto de representantes de governo e empresários, cuja criação está previsto no Comunicado Conjunto por ocasião da visita do presidente Luiz I. Lula ao México em 2007.

¹⁰⁰ Carta da CNI ao Embaixador Celso L. N. Amorin, 30.06.2009; carta Nº 419/2009 –PRES.

Por fim esta carta da CNI, representando empresários brasileiros e mexicanos termina solicitando investimentos bilaterais na área de infra-estrutura, integrando o PAC (Programa de Aceleração do Crescimento) brasileiro, ao Programa Nacional de Infraestrutura, mexicano – que como já foi mencionado aqui prevê grandes investimentos na área de transporte incluindo a ampliação do Canal do Panamá (PLANO PUEBLA-PANAMÁ) com previsão para 2012. A carta termina solicitando melhorias na infra-estrutura portuária.

Estas melhorias na infra-estrutura no transporte e distribuição é vital para a ampliação dos níveis atuais de comércio bilateral. Não somente no Brasil, onde a precariedade de estradas, rodovias, ferrovias e hidrovias são bem conhecidas e podem comprometer o escoamento da produção, também no México este problema se faz presente. Havia no México, até 2002, uma rede de cerca de 300 mil Km e apenas 32% dela asfaltada, e tanto a rede ferroviária quanto as estradas eram, em geral antigas, necessitando de manutenção. Algumas destas rodovias e ferrovias passaram por privatizações, tal qual no Brasil, bem como nos portos. Havia 22 portos no México em 2002 que eram capazes de escoar 29,5% das mercadorias. Seu sistema de transporte aéreo, no entanto, é um dos mais desenvolvidos da América Latina. Em 2002 havia no México 82 aeroportos – todas as cidades com mais de 500 mil habitantes o tinha - e destes, 48 recebendo vôos internacionais.¹⁰¹

Portanto parece haver, ao ler a carta recente da CNI, que o empresariado brasileiro e mexicano parecem finalmente ter se dado conta do potencial de comércio, investimentos e cooperação técnica e científica potenciais que pode haver na relação bilateral entre Brasil e México, principais economias da América Latina. No entanto, há ainda grandes incertezas que os atuais e incipientes acordos de cooperação econômica cheguem um dia a avançar rumo a criação de uma *Área de Livre Comércio* entre Brasil e México no futuro.

Esta conclusão é sustentada observando-se que, na relação entre Brasil e México, historicamente de uma correlação muito fraca apesar dos grandes potenciais de suas economias e populações, sempre pairou grandes incertezas e

¹⁰¹ Guimarães, E. Revista: "Comércio Exterior", Mercado: México, Informativo BB Nº 39, p.19, fevereiro 2002

desconfianças mútuas. Da parte do Brasil, por exemplo, o México sempre foi visto até hoje como um concorrente ao mercado americano – e de fato é, em muitos setores. Para lá concorrem com nossa exportação de laranja e produtos cítricos, soja, produtos de origem agrícola, algumas madeiras e minérios e alguns produtos industrializados - dentre eles, veículos e autopeças – alguns poucos têxteis e calçados, alguns produtos cerâmicos, reatores nucleares e caldeiras bem como muitos outros produtos. Ainda assim, e apesar das tarifas preferenciais e acesso de mercado via NAFTA, tal não garante o domínio deste mercado como já mostrava um trabalho elaborado pela embaixada do Brasil em Washington para o setor industrial no ano de 2000.¹⁰² E após as recentes e promissoras descobertas de petróleo na camada pré-sal poderão no futuro competir também em fornecimento de petróleo. Ainda assim, quando o México concorre com os produtos brasileiros por acesso ao mercado americano, o faz em patamares semelhantes ao de outros grandes concorrentes nosso como Japão, China, Canadá, Índia, Rússia, Alemanha, Coreia do Sul, Argentina bem como outros.

Brasil e México são concorrentes, ainda, pelo crédito internacional e atração de IDE. Duas economias em desenvolvimento em estágios semelhantes e carentes de poupança interna essa questão se acirra. No entanto, como o Brasil vem demonstrando uma melhor performance em contornar a recente crise e tendo recebido recentemente a classificação de *grau de investimento* pode não se deixar intimidar pelo México neste campo.

Resolvidos estes impasses, os dois países podem ter muito mais a ganhar que a perder numa aproximação econômica mais forte no futuro.

¹⁰²

Alves, Maria Cristina Ferraz "Brasil e México no Mercado de Produtos Industrializados dos EUA" (novembro, 2000).

CONCLUSÃO

A análise das relações econômicas bilaterais entre Brasil e México permitem-nos chegar algumas conclusões sobre principais tendências até o momento presente.

A principal , e que salta aos olhos do observador atento, é justamente o grau ainda insipiente de integração que esta ainda apresenta frente ao porte destas duas grandes economias. Brasil e México se apresentam como dois importantes agentes na América Latina tanto pelo seus PIBs quanto pelo tamanho das populações envolvidas. Estão entre os principais articuladores de comércio internacional na região bem como participam da formação e discussão política mundial em diversos fóruns internacionais em todo o mundo. E esta participação e importância só tende a aumentar frente aos novos desafios impostos pela agenda ambiental que envolve diretamente as nações em desenvolvimento nos próximos anos. Outras questões discutidas na ordem do dia, como terrorismo, narcotráfico, paz e combate à miséria novamente invocam estas duas nações por estarem no foco de alguns destes temas ou por promoverem tradicionalmente políticas de pacificação e cooperação internacional que os tornam importantes formadores de consenso regional em sua esfera de influência.

No entanto a história das relações entre estes dois importantes atores na América Latina foi quase sempre marcada pela desconfiança, competição e desinteresse mútuos. Isso torna-se ainda mais paradoxal quando lembramos serem Brasil e México dois países falantes de língua latina e que atravessaram ao longo de seu processo de industrialização e desenvolvimentos por fases semelhantes, enfrentando quase sempre os mesmo problemas como a falta de financiamento, acesso a novas tecnologias, baixa alfabetização e altos índices de pobreza da população.

Essa visão marcada pela competição e desconfiança em parte se justifica no cenário em que estão inseridos na América. Brasil e México, como duas nações em desenvolvimento que, tradicionalmente se relacionam com a economia internacional em grande parte pelo comércio exterior com nações desenvolvidas competem pelo acesso aqueles mercados em diversos produtos, como a laranja e a soja dentre outros. Competem, ainda, pelo crédito internacional, a atração de

investimento direto externo para formação de novas plantas produtivas em seu país. E dentre estes mercados que Brasil e México disputam o acesso o principal deles é o cobiçado mercado americano. Este parece em grande parte favorecer ao México após a formação do NAFTA e seus alto grau de comprometimento mútuo. No entanto, como alguns estudos no setor industrial e agrícola indicam, este não parece ser pelo menos o único fator determinante para o acesso aquele mercado. Há que considerar vários outros, como a própria distribuição, marketing e preferências do consumidor. Uma análise mais imparcial mostra que há competidores brasileiros ao mercado americano tão ou mais significativo que o México antes e depois da formação do NAFTA em vários produtos de nosso interesse. Como mostra também que, pode haver margens de manobra para os produtos brasileiros, ainda que considerado os compromissos já firmados pelo EUA com os países membros do NAFTA e outros blocos.

O estudo aponta que, num primeiro momento os atuais Acordos de Cooperação Econômica, pouco alteraram a situação do comércio entre Brasil e México que simplesmente retomava níveis já exibidos no passado. Num segundo momento, no entanto, houve um inegável dinamismo na relação crescendo constantemente até chamar a atenção pela sua importância às autoridades e ao empresariado dos dois países. Chama atenção principalmente alguns setores dinâmicos da relação bilateral como o de veículos e autopeças e máquinas e equipamentos elétricos, dentre outros. No setor de veículos e autopeças o chamado *Acordo Automotivo ACE 55* parece ter sido fundamental para alavancar este comércio dando mostra dos altos potenciais existentes nas duas economias e que podem permanecer ainda pouco explorados.

O México é atualmente um dos principais importadores de bens e serviços na pauta brasileira, é, dentre as nações em desenvolvimento, o maior investidor estrangeiro no Brasil, e o país que possui o maior comércio exterior dentro do âmbito da ALADI. Uma população de mais de 100 milhões de pessoas, um PIB da ordem de 1,5 trilhão de dólares - em PPP - boa posição estratégica e logística frente ao problema de acessar mercados importantes como os EUA e CANADA ou saída para o mar e tem necessidades de desenvolver-se em setores análogos ao caso brasileiro: como energia, transporte e telecomunicações. Além de ser um falante de língua latina, culturas razoavelmente próximas e problemas semelhantes a serem resolvidos no futuro

como a educação de sua população e o combate a miséria. Além de poder atuar em sua esfera de ação tanto na região do América Central e Caribe, quanto por ter acesso nas negociações comerciais com os EUA e CANADA após a formação do NAFTA.

Não deve portanto, ser desconsiderado os potenciais existentes desta relação tanto no comércio, investimento, cooperações culturais, educacionais, técnicas e de logística e política internacional de mútuo interesse. Esta percepção parece já estar se firmando nos últimos anos, como demonstra a carta da CNI representando parcelas significativas do empresariado brasileiro e mexicano, empolgados com alguns bons sinais, principalmente no setor de veículos e autopeças, solicitando maior aprofundamento das relações e ampliação dos atuais acordos.

No entanto, a entrada do México no MERCOSUL não se deu até o presente momento como era esperado desde 2006. Isto pode ser compreendido talvez, pelo lado das autoridades brasileiras, pela percepção de que o México, grandemente comprometido com os EUA através do NAFTA, poderia representar indiretamente seus interesses neste bloco podendo por em risco ganhos com criação de comércio e gerando desvio de comércio em favor de terceiros. Tal preocupação é pertinente mas não deve impedir esta sôfrega integração entre os dois países. Pautando-se pela cautela, negociação e auto-compreensão os dois países já vem mantendo um canal de discussão e uma agenda de encontros regulares estudando a forma que o México poderia participar do MERCOSUL para vir a somar e não a diminuir forças do bloco no futuro.

A formação de uma suposta *Área de Livre Comércio* entre Brasil e México, tal como declarada no ACE 54, é um objetivo que ainda não parece se configurar num horizonte próximo. Resta, para a realização deste grande objetivo, ainda alguns impasses a serem resolvidos ou contornados por ambos. Mas parece já estar se formando recentemente um consenso de que há ganhos consideráveis para os dois lados nesta relação e de que tal caminho deve ser perseguido e construído no futuro.

BIBLIOGRAFIA

- **ABUGATTAS MAJLUF, LUIS (2003)** *Multilateralism, the New Regionalism and Development: Challenges confronting countries in a changing trading environment. Geneva: UNCTAD.*
- **BRASIL.** Ministério das Relações Exteriores. Perspectivas do Relacionamento Mercosul-Nafta. *Boletim de Diplomacia Econômica.* Brasília, n. 15, 1993.
- **BATISTA, J.C.,** "Relações Comerciais entre Brasil e México", *IPEA TD710 (2000).*
- **BLOOMFIELD, ARTHUR I.** *Essays in the History of International Trade Theory*
- **CEPAL** – Bilateralism and Regionalism in the Aftermath of Cancun: Re-establishing the Primacy of Multilateralism. A Latin American and Caribbean Perspective. Elaborado pela Comissão Econômica para a América Latina e Caribe (CEPAL). Round Table of Executives Secretaries of the United Nations Regional Commissions at Unctad XI, São Paulo, Brasil, 15 de junho de 2004.
- **CEPAL^b** – Multilateralism and Regionalism: The new interface. Elaborado pela Comissão Econômica para a América Latina e Caribe (CEPAL). Round Table of Executives Secretaries of the United Regional Commission at Unctad XI, Rio de Janeiro, Brasil, 8 de junho de 2004.
- **CERVO, AMADO LUIS & BUENO, CLODOALDO,** *A Política Externa Brasileira*
_____ *História da Política Exterior do Brasil*
- **CHAVES, H.L., et. al.** *Modernización del Sector Agropecuario Mexicano.* México: Instituto de Proposiciones Estratégicas A. C., 1990.
- **COMERCIO EXTERIOR**
_____ EDIÇÃO MEXICANA;
_____ FEA BOLETIM DA REVISTA COMERCIO EXTERIOR;
_____ FEA CACEX BRASIL COMERCIO EXTERIOR;
_____ REVISTA BRASILEIRA DE COMERCIO EXTERIOR;
- **CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA (BRASIL)** *Estudos CNI 1*
Comercial entre Brasil e México
- **CONNOR, JOHN M.,** *Market Power and Profitability*

_____The Market Power of Multilatinationals: a quantitative analysis of US Corporation in Brazil and Mexico.

- **CRUZ, M.AG.** et. al. *Principales Indicadores Del Sector Hortícola en México Para la Negociación de un Tratado Trilateral de Libre Comercio.* In: C.G. PACHECO (ed.) *El Sector Agropecuario Mexicano Frente al Tratado de Libre Comercio.* Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. Juan Pablo Editor, S.A. MÉXICO.1992.
- **DEVLIN, ROBERT E FFRENCH-DAVIS, RICARDO (1998)** Towards an Evolution of Regional Integration in Latin America in the 1990s. Banco Interamericano de Desenvolvimento, Departamento de Integração e Programas Regionais, Documento de Trabalho N^o2.
- **DEVLIN, ROBERT E ESTEVADEORDAL, ANTONI, (2001)** Qué hay de Nuevo em el Regionalismo de las Américas? Banco Interamericano de Desenvolvimento, Departamento de Integração e Programas Regionais, Documento de Trabalho N^o7.
- **GUIMARÃES, E.P.** *Uma Resenha Sobre os Indicadores de Competitividade Internacional. Rio de Janeiro, FUNCEX, 1990. (Debate text, 32).*
_____ "Comércio Exterior", Mercado: México, Informativo BB N^o 39 (fevereiro, 2002).
- **HESTE, ANNETTE E BEAULIEU, EUGENE (2000)** Trade Agreements in the Americas: Regionalism Converging to Globalization. The Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy, volume 1 n^o2.
- **HOW LATIN AMERICA FELL BEHIND: ENSAY ECONOMICS HISTORIES OF BRAZIL AND MEXICO** – Stanford;
- **HUFBAUER, G. C. & SCHOTT, J.J.** *North American Free Trade: Issues and Recommendations. Washington D.C.: Institute for International Economics. 1992.*
- **JORLING, T.** *NAFTA and Agriculture. A Review of Economics in North American Free Trade, eds. Hirtig, N., inter alia, 1991.*
- **KATE, A.T.** *Trade liberalization and Economic Stabilization in Mexico: lessons of experience. World Development, v. 20, n. 5, May, 1992.*

- **KRUGMAN, P.** *Geography and Trade* Llieuven/Belgium University Press/MIT University Press, 1991.
- **LAFER, CELSO (1996)**, Comércio Internacional, Multilateralismo e Regionalismo: Temas Emergentes e Novas Direções, Política Externa, Vol.5, Nº3.

_____, Paradoxos e Possibilidades: Estudos sobre a Ordem Mundial e sobre Política Exterior do Brasil num Sistema Internacional em Transformação

- **LEVY, S. & WYNBERGEN, S.;** *Agriculture Adjuntement and the México-U.S.: Free Trade Agreement [s. 1.s. 199]*.
- **LEWIS, PAUL H.** The Governments of Argentina, Brasil and Mexico
- **LOONEY, ROBERT E.** Income Distribuitin Policies and Economies Growth in Semi Industrialized Countries
- **MACIENTE, AGUINALDO NOGUEIRA (2000)**, A Formação da ALCA e de um Acordo de Livre Comércio entre o Mercosul e a União Européia: uma Análise Comparada, FEA-USP; São Paulo, tese de mestrado.
- **MADDISON, ARGUS** The Political Economy of Poverty, Equity and Growth: Brazil and Mexico
- **MANSFIELD, EDWARD D. AND MILNER, HELEN V. (1997)** The New Wave of Regionalism. *International Organization* 53,3, Summer 1999, pp.589-627.
- **MIDIC – FUNCEX** *Barreiras Externas às Exportações Brasileiras(1999)*,
- **RIOS, S. & VELLOSO, E.** *“Estudos CNI 1” (2004): Relações Comerciais entre o Brasil e o México – Oportunidades para a Expansão das Exportações Brasileiras.*
- **WEINERT, S. RICHARD** – Brazil and Mexico: Patterns in Late Development
- **ZAPATA, JUAN GONZALO (1992)** La Integración Económica como Nueva Política Industrial. In *Estratégia Industrial e Inserción Internacional*. Gray, Luis Jorge [et al.]. Bogotá; FESCOL.
- www.wto.org - **WORLD TRADE ORGANIZATION**
- www.worldbank.org/ - **WORLD BANK**

- www.oecd.org/home - OCDE
 - www.imf.org/ - FMI
 - www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/secex/informativo.php - SECEX
 - www.sice.oas.org/defaults.asp - SICE : Sistema de Información de Comercio Exterior
 - www.acinh.com.br/comex_info.asp - Comércio Exterior
 - www.cni.org.br/produtos/com_ext/src/Estudos_CNI_1.pdf - CNI
- Conferderação Nacional da Indústria