

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA**

**MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO**

# **NAFTA**

**ALEXANDRE MARQUES ASSUMPÇÃO  
No. DE MATRÍCULA: 9314278-2**

**ORIENTADOR: MARCELO DE PAIVA ABREU**

**JULHO DE 1997**

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

## NAFTA

*Alexandre Marques Assumpção*

ALEXANDRE MARQUES ASSUMPCÃO  
No. DE MATRÍCULA: 9314278-2

ORIENTADOR: MARCELO DE PAIVA ABREU

JULHO DE 1997

**“As opiniões expressas neste trabalho são de  
responsabilidade única e exclusiva do autor”**

## **AGRADECIMENTOS**

**Aos meus pais por terem sempre acreditado  
no meu potencial, ainda mais agora nesse  
momento tão especial da minha vida.**

## Índice

---

	<b>Pág.</b>
Introdução.....	7

### **Capítulo I**

---

1.1 Histórico.....	13
1.2 Principais diferenças entre o Nafta e o Mercado Comum Europeu...	17

### **Capítulo II**

---

2.1 Energia e recursos naturais.....	20
2.2 Automóveis.....	24
2.3 Têxteis e vestuário.....	28
2.4 Agricultura.....	30
2.5 Serviços financeiros.....	38
2.6 Telecomunicações.....	39
2.7 Transportes.....	40

### **Capítulo III**

---

3.1 O Nafta e o meio ambiente.....	44
3.2 Os órgãos reguladores.....	46
3.3 Formas de financiamento.....	50
3.4 Ações mais recentes da CEC.....	51
3.5 O Nafta e as condições de trabalho.....	54
3.6 Impacto geral do Nafta sobre o nível de emprego nos países.....	56

## Capitulo IV

---

4.1 As implicações econômicas do acordo para o México.....	65
4.2 Mas então veio a crise mexicana... ..	68
4.3 Os custos da estabilização.....	73
4.4 O lado bom da crise.....	77
4.5 Um caso especial: a economia ao longo da fronteira EUA-México...	81
4.6 Uma análise dos primeiros três anos do Nafta.....	86

## Capitulo V

---

5.1 O Nafta e a economia mexicana.....	90
5.2 Relações EUA-México estão tensas.....	103
5.3 O que vem a ser a Alca?.....	111
5.4 A Alca e o Brasil.....	114
Conclusão.....	118
Bibliografia.....	125

## **- Introdução -**

Sabemos que estamos vivendo em uma época de prosperidade em expansão e de oportunidade econômica. Mas esta também é uma época de mudanças rápidas, quando novos perigos vão nos obrigar a ampliar nossas definições de segurança nacional. Há não muito tempo, a segurança nacional era considerada quase exclusivamente em termos de diplomacia e de beligerância, de guerra ou de dissuasão. Nos últimos anos, tivemos que acrescentar a competitividade econômica ao nosso conceito de segurança nacional.

Algumas das características do ano 2000 já estão claras o suficiente para que possamos nos preparar. Sabe-se que a população mundial aumentará em um bilhão de pessoas, a maior parte delas habitando os países pobres do Sul. Sabe-se também que haverá acelerada produção industrial em todo o mundo, e um aumento no consumo de energia. Provavelmente no mundo do ano 2000 haverá uma prosperidade sem precedentes, mas também existirão disparidades cada vez maiores entre os países mais ricos e os mais pobres. Acreditando-se que poderá ser obtido progresso na espinhosa questão das dívidas externas, é possível que os países de renda média se desenvolvam rapidamente. A competição ocorrerá em escala global. Um crescente número de países

vai alcançar a capacidade de produzir mercadorias e serviços sofisticados, vendendo-os no exterior. Provavelmente os investimentos vão ultrapassar as exportações como método preferencial de conduzir internacionalmente os negócios. Realmente, esta é uma década de rápidas mudanças. A indústria do conhecimento está prevalecendo à medida que a tecnologia da informática, a ciência dos materiais e a biotecnologia se desenvolvem rapidamente. Flexibilidade e adaptabilidade serão as palavras chaves. Novas estratégias de produção, destinadas a mercados específicos, vão se tornar cada vez mais importantes e é aí que se insere a questão do Nafta.

No período de trinta anos – uma geração – ocorreu uma revolução econômica internacional. Em 1960 as exportações mundiais totalizavam 120 bilhões de dólares; em 1987 chegaram a US\$ 2,3 trilhões. Antes, os Estados Unidos eram donos de metade do produto nacional bruto (PNB) do mundo desenvolvido; agora sua parcela caiu para 35%<sup>1</sup>. Em 1960, graças ao Plano Marshall, a Europa estava a caminho da recuperação econômica; agora está em vias de se tornar uma das unidades econômicas mais poderosas do mundo. Antes, o Japão era um produtor de mercadorias baratas e de baixa qualidade; agora é um respeitado líder mundial no campo da produção tecnologicamente avançada.

Uma revolução paralela ocorreu no campo das finanças. Em parte graças à integração dos computadores, telecomunicações e satélites, foi criado um mercado mundial, com trilhões de dólares trafegando pelas ruas da aldeia global. De Londres a Nova York e de Tóquio a Toronto, o mundo tornou-se uma enorme e integrada máquina bancária. Ao mesmo tempo, essa economia global financeira perdeu sua ligação com a economia “real” de bens e serviços. O fluxo de investimentos pode determinar as taxas

---

<sup>1</sup> “The future is coming” – artigo publicado em janeiro de 90 no jornal “Washington Post” escrito pelo então primeiro-ministro do Canadá Brian Mulroney

de câmbio das moedas nacionais, dando pouca importância a questões fundamentais como a paridade do poder de compra. O fluxo de comércio não determina mais os valores comparativos das moedas nacionais, nem o fluxo de capitais existe para facilitar a troca de bens entre os países. Agora os lucros ou os prejuízos do câmbio de moedas podem reduzir as vantagens a serem obtidas com a fabricação e a venda de um produto.

Esta revolução econômica pôs os países diante de uma clara opção: competitividade ou protecionismo – a vanguarda ou a retaguarda da prosperidade. Na eleição de 1988 os canadenses fizeram sua escolha, e optaram pela visão otimista. Estava em questão o acordo de livre comércio entre o Canadá e os Estados Unidos. O governo frisou que era preciso um novo relacionamento econômico entre os dois países. Nos anos 60 o comércio entre os dois totalizava cerca de sete bilhões de dólares anuais; em 1990 chegou a US\$ 200 bilhões – o maior volume de comércio entre dois países já registrado pela história mundial de até então. O comércio dos Estados Unidos com o Canadá é maior do que o dos Estados Unidos com a Inglaterra, França, Alemanha e Itália juntos; e os EUA exportam mais para uma província canadense, Ontário, do que para o Japão. O Canadá é um país com apenas 26 milhões de habitantes e muito dependente do comércio e da vizinhança com o maior e mais rico mercado mundial. Quase 75% das exportações canadenses, avaliadas em US\$ 108 bilhões, destinam-se aos EUA<sup>2</sup>.

Mais 5 anos de negociações e estavam lançadas as bases para a formação de um novo acordo comercial – o Nafta – agora com a inclusão de um novo membro: o México.

---

<sup>2</sup> “The future is coming” – Brian Mulroney

Este fato, combinado com os acontecimentos na Europa e na Ásia, cria receios em algumas áreas – empresariais e governamentais – de que a constituição de blocos regionais é inevitável e que o eclipse do sistema comercial mundial é apenas uma questão de tempo. A preocupação é de que estes blocos prefiram um comércio mais livre entre os países que o integram, mas levantem barreiras contra outros países, assim promovendo uma política predatória no comércio e nos investimentos. Até mesmo a mais superficial leitura da história anterior à II Guerra Mundial demonstra que tal resultado seria muito perigoso. A política erigida sobre a premissa mercantilista de que o caminho para a prosperidade é uma via de mão única, chamada exportação, não é sustentável. Ninguém se beneficiaria caso a liberalização comercial passasse a ser considerada um blefe.

Blocos comerciais mercantilistas não são inevitáveis, mas, para que não sejam constituídos, precisamos nos prevenir contra o isolacionismo e a confrontação. Até recentemente, o protecionismo tendia a ser defensivo, protegendo indústrias em declínio com tarifas, cotas, subsídios e outras barreiras não tarifárias. A nova ameaça à liberalização do comércio é ofensiva. Vista em conjunto com os crescentes atritos entre os Estados Unidos, Japão e a Europa em convencionais questões comerciais, essa nova estratégia ofensiva para dominar mercados levanta questões sobre a viabilidade a longo prazo da ética do livre comércio nas relações internacionais. Um mercantilismo de alta tecnologia poderia muito bem levar ao unilateralismo, a uma estreita reciprocidade, ao comércio mais controlado e à rivalidade entre os blocos. Como os subsídios agrícolas, o mercantilismo de alta tecnologia poderia tornar-se um instrumento de política acessível apenas àqueles grandes países comerciantes e às empresas comerciais com grande disponibilidade de recursos financeiros. Nestas circunstâncias todos os demais, países e empresas, perderiam, principalmente os que mais dependem do comércio exterior.

Portanto, Estados Unidos, Canadá e México têm muita coisa em jogo, política e economicamente, com a formação desse acordo, e todos os três desejam manter o sistema aberto. Para todos os países (incluindo os países-membros do Nafta), o desafio é investir imaginação, talento e sabedoria na diplomacia multinacional, em vez de correr o risco de ver o dinamismo da integração regional transformar-se em blocos neomercantilistas e excludentes.

Este trabalho pretende, primeiramente, caracterizar os motivos que levaram Estados Unidos, Canadá e México a formarem o Nafta, ou seja, é imprescindível esclarecer de forma clara e concisa as implicações econômicas desse acordo para os três países, em especial para as economias americana e mexicana. A partir daí, passar-se-á para uma outra etapa: a da avaliação do acordo, apontando prós e contras.

O período descrito vai do início do ano de 94 até os dias atuais. Tal período foi marcado por algumas grandes conturbações nas economias desses países, a maior delas talvez seja a que tenha levado o México a bancarrota. Teria sido este fato ocasionado pela abertura da economia mexicana ao comércio internacional? Como essa mesma economia mexicana pôde apresentar recuperações positivas já no de 95 se a crise ocorreu em fins de 94? Essas e outras indagações serão respondidas ao longo do trabalho.

O primeiro capítulo funciona quase que como uma introdução. Nele vão ser enfatizadas as diferenças entre o acordo levado adiante pelos países da América do Norte e o que foi estabelecido na Europa (o Mercado Comum Europeu).

O segundo capítulo tratará das implicações econômicas do Nafta para alguns setores específicos das economias dos três países.

O terceiro capítulo vai tratar exclusivamente das questões do meio-ambiente e do mercado de trabalho.

Os últimos dois capítulos vão abordar as transformações que de fato vêm ocorrendo nas economias americana e mexicana (são, por excelência, os capítulos mais atualizados do trabalho pois lidam com as consequências que estão se verificando nos dois países graças à introdução do Nafta).

E, por fim, como não poderia deixar de ser, a conclusão que tentará dar um resumo das principais questões que foram abordadas durante todo o trabalho.

## **Capítulo I**

### **1.1 Histórico**

Desde meados de 1991, mantinham-se intensas as negociações entre México e Estados Unidos acerca de um acordo de livre comércio, que as autoridades dos 2 países esperavam ratificar no início de 1992. O Congresso americano votou pela continuidade das negociações, mas a polêmica que antecedeu a votação tornou evidente que a aprovação do documento ainda não estava garantida. O governo mexicano considerava o acordo essencial para seu programa de reforma econômica e julgava que dificilmente poderia ser revogado pelas futuras administrações do país. Muitos grupos, porém, opunham-se à iniciativa, dentre eles mexicanos que temiam a falência dos pequenos agricultores e a perda para os EUA da soberania do país.

Em 12 de agosto de 1992, após 14 meses de negociações, foi concluído entre Estados Unidos, México e Canadá o Acordo de Livre Comércio Norte-Americano

(NAFTA), pelo qual barreiras alfandegárias e restrições aos investimentos seriam abolidos em 15 anos. Os ecologistas e líderes sindicais canadenses e americanos temiam que o acordo incentivasse as companhias a se transferirem para o México, o menos próspero dos três, onde os salários eram baixos e as leis ambientais menos rigorosas. Muito mexicanos, por sua vez, temiam a possibilidade de serem explorados como mão-de-obra de baixo custo e não-qualificada. O tratado teria de ser ratificado pelo legislativo das três nações e entraria em vigor em 1º de janeiro de 1994. Os detalhes do acordo, no entanto, só seriam oficialmente confirmados depois de sua assinatura e ratificação pelos governos dos três países. O México conseguiu importantes concessões para o setor agrícola e a indústria petrolífera, tidos como segmentos particularmente vulneráveis. Com relação aos EUA, as chances eram favoráveis para a sua aprovação.

O presidente dos Estados Unidos, George Bush, assinou o Nafta com o México e Canadá a 17 de dezembro de 1992, mas parecia estar deixando para a futura administração de Bill Clinton a submissão do acordo ao Congresso. O Nafta, a ser promulgado em 1º de janeiro de 1994, abrangeria um mercado com mais de 360 milhões de consumidores e produção anual superior a US\$ 6,4 trilhões.

O Nafta já continha acordos bilaterais isolados entre o México e seus parceiros econômicos americanos e canadenses. Também incorporou o Acordo sobre Livre Comércio Canadá-EUA, mantendo intactas suas normas sobre tarifas agrícolas, barreiras não-tarifárias e cláusulas de proteção intermediárias, que entraram em vigor em 1989. Algumas medidas trilaterais trataram de apoio doméstico e subsídios de exportação. Entretanto, o Nafta vai além quando delimita novas diretrizes para os negócios, inclui, ainda, proteção de direitos de propriedade intelectual e regras contra

distorções sobre o investimento (tanto local quanto o destinado para o exterior), e também cobrindo os serviços de transporte.

O começo da gestão de Clinton foi dos mais vacilantes na recente história americana. A Casa Branca teve muita dificuldade para preencher cargos importantes. Uma das propostas mais interessantes apresentadas pelo Executivo, um plano de incentivo econômico, sofreu obstrução por parte dos republicanos no Congresso. Outra iniciativa, um pacote para redução do déficit, enfrentou oposição cerrada por parte dos republicanos e de grupos que representavam interesses diversos. Isso não foi surpresa, pois o pacote aumentava impostos e previa pequenos cortes nos gastos, que mesmo modestos afetavam muitas indústrias. Depois de meses de disputa, aprovou-se um conjunto de medidas mais brandas graças ao voto de minerva do vice-presidente Al Gore, também presidente do Senado. A expectativa era um corte de 500 bilhões de dólares no orçamento da União nos próximos cinco anos. O pacote incluía impostos mais altos para os ricos e pequenos aumentos nas taxas tributárias sobre as sociedades autônomas e no imposto sobre o consumo da gasolina. Este último nem chegou a ser notado, por causa da queda dos preços internacionais do petróleo. Os cortes não incluíram setores fundamentais, como previdência social e assistência médica.

Clinton conseguiu aprovação de seu plano que previa uma verba de 1,5 bilhão de dólares destinados a bolsas em favor de cem mil jovens americanos. Mas o grande desafio veio a partir do final de setembro, quando o presidente precisou da aprovação do Congresso para o Acordo Norte-Americano de Livre Comércio (NAFTA). A questão já havia sido objeto de debates e negociações nos governos de George Bush e Ronald Reagan; Clinton manifestara sua aprovação ao tratado durante a campanha eleitoral de 1992. O Nafta reduziria as taxas aduaneiras entre Estados Unidos, Canadá e México, e

criaria a maior zona de livre comércio do mundo. Empresários e economistas apoiavam maciçamente a medida. Já líderes sindicais, ambientalistas e vários outros grupos se opunham, por recear, entre outras coisas, que empresas americanas e canadenses se transferissem para o México, em busca de mão-de-obra mais barata e de uma legislação ambiental menos rigorosa.

Entre os mais ferozes adversários do NAFTA estava Ross Perot, o milionário texano que concorreu à presidência como candidato independente. Sua previsão de que os empregos nos EUA estariam ameaçados pelas vantagens do mercado de trabalho no México tornou-se um grito de guerra dos adversários do tratado. Quando se aproximou a data da votação no Congresso, as chances de aprovação pareciam diminuir. No que se afigurava como um gesto de desespero, a Casa Branca aceitou o desafio de Perot para que ele e o vice-presidente Gore debatessem a questão numa rede nacional de TV. Ambos apareceram no programa “Larry King”, na rede de televisão a cabo News Network e, na opinião da maioria dos observadores, Gore levou a melhor no debate. A opinião pública começou a mudar em favor do tratado. Ao mesmo tempo, Clinton desenvolvia um intenso trabalho junto aos legisladores. Suas idéias acabaram prevalecendo e o NAFTA foi aprovado na Câmara e no Senado. Canadá e México também conseguiram a aprovação do acordo. O Nafta passa a constituir o maior mercado integrado mundial e, em certa medida, é uma resposta ao Tratado de Maastricht sobre a integração européia. Para atenuar eventuais prejuízos setoriais que o acordo possa trazer, especialmente no âmbito do desemprego, foram criados organismos complementares como o Banco Norte-Americano de Desenvolvimento, para emprestar recursos para regiões e/ou atividades que venham a sofrer crises originadas pelo acordo.

## 1.2 Principais diferenças entre o Nafta e o Mercado Comum Europeu

A Comunidade Econômica Européia pretende, num futuro bem próximo, dar continuidade à política de integração dos sistemas políticos atuais. Além disso, até 1999, esperam adotar uma única moeda como referencial e, a partir daí, criar um Banco Central Europeu comum a todos. Para tanto, é imprescindível que grande parte dos países que formam essa comunidade modifiquem o modo como vem gerindo suas respectivas economias. É preciso que se dê maior flexibilidade ao sistema econômico como um todo a fim de que a formação de um só corpo regional seja por eles implementada de forma mais rápida e eficaz. Os países que formam o Nafta, contudo, não devem ceder nenhum pouco quanto a esse respeito. Parecem não estar interessados em estabelecer um sistema como o da Comunidade Econômica Européia, ou de promover transferências fiscais para sustentar a aliança entre eles.

Uniões econômicas raramente fazem sucesso caso não sejam acompanhadas de subsídios intra-regionais, como a experiência européia amplamente tem demonstrado. Em contraste, a perspectiva norte-americana é a de comércio, não a de ajuda. Exceto por alguns fundos provenientes de instituições financeiras internacionais, subsídios diretos para o México sofrem substanciais restrições, tanto políticas quanto orçamentárias, tanto nos Estados Unidos como também no Canadá.

Outra diferença marcante diz respeito à forma como o Nafta foi originado. Diferentemente da Comunidade Econômica Européia, o Nafta está, mais ou menos, seguindo as diretrizes do acordo bilateral que já existia entre os Estados Unidos e o Canadá e não está muito preocupado em implementar um sistema formal de livre mobilidade de mão-de-obra. Entretanto deve-se atentar para o fato de que muitas vezes

é mais fácil para um trabalhador mexicano ir trabalhar nos EUA do que um francês ir trabalhar na Itália – tudo porque as práticas que envolvem o mercado de trabalho europeu fazem com que, após você ter empregado um trabalhador, seja difícil demiti-lo; e também a limitação de espaço físico – os custos de moradia são extremamente altos por causa dessa limitação e, portanto, criam-se barreiras para o livre movimento dos trabalhadores por entre os países.

Grandes disparidades econômicas entre os países membros do Nafta fazem com que o processo de integração econômica seja mais difícil de ser implementado trazendo com ele problemas de ajustes ainda maiores. A Comunidade Econômica Européia ficou bastante dividida quando se resolveu incorporar dois novos países, Portugal e Espanha, cujos níveis de PNB per capita estavam na faixa (janeiro de 1991) de US\$5.620 e US\$12.460, ou 24% e 53%, respectivamente, quando comparados com o nível de PNB per capita da Alemanha que foi de US\$ 23.650 em dezembro de 1990. Comparativamente, entretanto, a inclusão do México no Nafta irá trazer desafios ainda maiores. O PIB per capita do México é somente 12% do que a soma dos níveis de PIB per capita dos EUA e Canadá tomados conjuntamente.

Além disso, há menos pessoas com nível de renda extremamente baixa para acomodar no Mercado Comum Europeu do que no Nafta. Sendo assim, no caso europeu, é mais fácil lidar com esse problema – há menos pessoas necessitando de ajuda financeira; então, o fardo de ter que sustentar economicamente essa gente toda não é assim tão grande. Se somarmos as populações de Portugal e Espanha, que são considerados dentre a maioria dos países europeus como sendo os de maior índice de população pobre, elas não representam mais do que 18% de toda a população que forma

o Mercado Comum Europeu, enquanto que a população do México representa quase 1/3 da soma das populações dos EUA e Canadá.

Outra diferença reside no fato de que o Nafta não parece estar muito preocupado com questões monetárias e cambiais, diferentemente do Mercado Comum Europeu onde os esforços estão concentrados na elaboração de mecanismos que permitam a unificação de todas as moedas européias (é claro, daqueles países- membros que formam a CE) e também na criação de um Banco Central Único. O México poderia, por exemplo, fixar sua moeda de tal forma a se parecer com o dólar americano e ajustar sua política cambial de acordo a tornar tal prática anterior possível; mas essa decisão será única e exclusivamente do México, não virá de um acordo entre os países.

Portanto, esses e outros obstáculos precisam ser enfrentados para que essas três economias possam dar prosseguimento ao processo de integração econômica. O processo europeu de 92 demonstrou que uma integração econômica significativa requer a aplicação de uma série de medidas tais como: novas disciplinas acerca dos subsídios industriais em países-membros, a remoção de barreiras criadas para os produtos estandardizados, diferentes requerimentos quanto ao transporte, extenso programa quanto as taxas de valor-adicionado cobradas e taxas de impostos, diferenças na condução de políticas de concorrência e outras coisas mais. Isso é mais do que suficiente para dizer que o Nafta está longe ainda de se tornar uma união econômica a curto prazo<sup>3</sup>.

## Capítulo II

Este capítulo pretende dar um resumo das principais transformações ocorridas e (ou que virão a acontecer) nos diferentes setores das economias americana, canadense e mexicana com a introdução do Nafta.

### 2.1 Energia e recursos naturais:

Uma das façanhas do Nafta foi abrir a Pemex ( companhia estatal mexicana responsável pela exploração e produção das jazidas mexicanas de petróleo e outros hidrocarboidratos fluidos e gases raros ) e a Comissão Federal de Eletricidade (CFE) ao capital estrangeiro. Imediatamente à assinatura do acordo, canadenses e americanos puderam ter participação sobre 50% do volume de negócios dessas duas empresas. Em 8 anos, poderão ter participação sobre 70% da atividade; daqui a dez anos, 100%.

Juntas, a Pemex e a CFE gastam aproximadamente 8 bilhões de dólares por ano em bens e serviços, algo que espera-se que dobre ao fim dessa década. Isso não quer

---

<sup>3</sup> “North American Free Trade – issues and recommendations” – Gary C. Hufbauer e Jeffrey J. Schott, pp. 6-8

dizer por exemplo que a Pemex precise ser privatizada. Apesar da Pemex ser considerada por uma grande maioria um monstro burocrático, sofrendo com todo tipo de desmandos, corrupção e insensatas políticas administrativas que visavam sempre a expansão vertical do “corpo” da empresa, vendê-la para a iniciativa privada não vai resolver a questão. Ainda mais, nenhum consórcio mexicano poderá sustentar a compra de uma firma com mais de 50 bilhões de dólares em ativos. Privatizar a Pemex significa vender um patrimônio do Estado para o estrangeiro, coisa que nem os homens de negócios mexicanos mais conservadores querem que aconteça. Mais um ponto a favor da não-privatização é o fato de essa empresa ser bastante lucrativa e responder diretamente por  $\frac{1}{4}$  inteiro da renda do governo. Portanto, embora nos últimos tempos a Pemex tenha vendido alguns postos de gasolina e tenha como meta futura privatizar sua vasta rede de transportes, incluindo o seu atual monopólio sobre o abastecimento de óleo e gás, a questão principal que é o bombeamento do óleo (extração) continuará em mãos do Estado. O que a Pemex necessita de fato é de uma gerência capacitada, preparada assim como o é a da companhia estatal venezuelana (PDVSA) cuja produção consegue acompanhar muito de perto a da Pemex empregando um número muito menor de trabalhadores; além disso, é ela a companhia de óleo que mais cresce no mundo hoje em dia e é a quarta maior nos EUA. Pelo menos, a Pemex tem agora investido alguns bilhões em joint-ventures (para redução de custos) que operam na parte de refinamento tanto no Texas quanto na Espanha. Mas a mudança mais significativa acontece em solo mexicano. Em 91, a Pemex anunciou um plano de investimento de mais de 20 bilhões de dólares para incrementar a produção em 400.000 barris/dia nos 5 anos posteriores. Esse montante seria suficiente para satisfazer o aumento verificado na demanda interna sem comprometer as exportações. Desde então a Pemex vem subcontratando firmas americanas especializadas nas operações de perfuração dos solos por achar que essas

firmas sejam mais eficientes do que as unidades de perfuração próprias da Pemex. Com o Nafta, esse tipo de subcontratação deve aumentar ainda mais para fazer frente às reservas mexicanas de óleo estimadas em 65.5 bilhões de barris – 9 vezes as reservas da Exxon, que é a maior companhia privada do mundo. A Venezuela é o único outro país do Hemisfério Ocidental a ter reservas dessa magnitude. E há quem acredite que essas reservas possam superar a casa dos 100 bilhões de barris, número idêntico as reservas do Iran e do Iraque tomadas em conjunto. Entretanto, a Pemex não tem os recursos financeiros de pelo menos uma Exxon. Então, o Nafta vai, sem dúvida alguma, desempenhar papel importante na modernização e crescimento da Pemex. E, se a oferta mexicana não aumentar acima da atual marca de 15% das importações totais de óleo americanas, pelo menos com o Nafta esse percentual estará garantido para sempre e, em termos de segurança econômica nacional, o Nafta representa um ganho enorme para os EUA pois as crises de abastecimento mexicanas devem terminar, fazendo com que eles não precisem recorrer ao Golfo Pérsico<sup>4</sup>.

O México irá manter restrições de investimentos estrangeiros sobre a indústria petrolífera: o Nafta não garante aos EUA e nem ao Canadá de ambos fazerem investimentos diretos na produção e exploração do petróleo, ou no refino do mesmo. Além disso, não estabelece um critério uniforme de risco inerente a qualquer contrato firmado; e não permite que os EUA e o Canadá tenham acesso ao mercado varejista da gasolina.

Os EUA e o Canadá certamente ganharão alguma coisa devido ao abrandamento das restrições mexicanas quanto aos investimentos estrangeiros (com exceção, é claro, do setor petrolífero) mas o grande vencedor desta história toda é o México: por permitir se tornar um importador líquido de óleo, esse país deverá dramaticamente reexaminar o

---

<sup>4</sup> “Understanding Nafta” – William A. Orme, Jr., pp.139-146

seu setor de energia e investir pesadamente em nova exploração e desenvolvimento para satisfazer a demanda interna por esse tipo de energia, que está crescendo a taxa anual de 5%, e para continuar exportando cerca de 1 milhão e trezentos mil barris/dia. Em particular, o México precisará aumentar a sua oferta de petróleo e derivados para compensar o fechamento de algumas refinarias causado por problemas ambientais.

Apesar de o México ter se recusado a abrir a sua indústria de petróleo para o capital estrangeiro, ele liberou as restrições de investimento em duas áreas: produção de produtos químicos básicos e secundários e eletricidade. O México imediatamente retirou os embargos de 14 dos 19 produtos químicos básicos que tinham algum tipo de restrição e também retirou os controles sobre os 66 produtos químicos secundários. As licenças de importação e exportação são requeridas, agora, somente sobre os 5 produtos químicos básicos remanescentes.

Quanto à questão da eletricidade, é permitido aos investidores estrangeiros adquirir, estabelecer e operar máquinas que gerem energia, de uma forma inteiramente independente para eles próprios ou para os seus familiares, sem qualquer envolvimento por parte da CFE. Entretanto, qualquer oferta externa de eletricidade (gerada, é claro, pelas facilidades estrangeiras) deve ser vendida única e exclusivamente para a CFE, pois nenhuma venda entre dois países será permitida sem que haja a participação e acordo da CFE. O mesmo pode ser dito a respeito do gás natural e dos produtos petroquímicos. Vendas diretas para os consumidores finais no México por empresas americanas não são permitidas. A Pemex é a compradora e proprietária de todo gás natural e produtos petroquímicos no instante em que eles estão em território mexicano assim como a CFE é a compradora e proprietária de toda fonte de eletricidade que passe pela fronteira mexicana. O Nafta alcançou a meta pretendida quando foi dada a

permissão por parte dos mexicanos de firmas americanas e canadenses poderem deter o controle de 100% das ações de novas minas de carvão que estejam sendo criadas, mas o México continuará limitando o acesso a liderança desses países das minas que já existem há algum tempo, ao impor um teto-limite de no máximo 49% das ações para empresas americanas e canadenses. O México ainda eliminará a tarifa de 10% sobre carvão imediatamente e garantirá tratamento igual para o carvão tanto para o importado como o que é produzido internamente.

## 2.2 Automóveis:

Como acontecia até então recentemente com o comércio entre Estados Unidos e Canadá, produtos automotivos representam a maior parte das trocas bilaterais entre EUA e México, e entre México e Canadá. Poderosos e completamente diferentes uns dos outros, vários grupos têm, por conseguinte, interesses conflitantes quando o assunto a ser tratado diz respeito a mudanças que serão impostas na indústria automobilística: temos de um lado as três grandes fábricas de automóveis americanas ( General Motors, Ford e Chrysler), do outro lado se situam as firmas de autopeças nos três países, no meio ficam os trabalhadores americanos e canadenses que trabalham nessa indústria, altamente atuantes, engajados nesse processo todo. Do lado de fora, mas também com um olho nessa história toda, estão a Nissan, a Volkswagen, a Toyota, a Honda e a Hyundai. Consequentemente, sem causar muitas surpresas, a seção que tratava desse assunto em particular foi uma das que precisou de mais tempo para ser elaborada. No final, graças a essa seção pôde-se finalmente dizer que as diretrizes para a formação dum mercado integrado economicamente na América do Norte estavam traçadas.

Um dos objetivos básicos seria o de flexibilizar o mercado automotivo mexicano o qual era muito protegido. Esse objetivo foi alcançado. O México tem, atualmente, o mercado de automóveis que mais cresce no mundo e, por isso mesmo, é considerado um dos mais importantes. O aumento da participação americana nesse mercado foi, então, crucial para os interesses das montadoras americanas.

As três grandes montadoras são tão fortes no México quanto nos EUA; depois da Pemex, Ford, Chrysler e GM são as três maiores exportadoras. Além de quererem garantir um espaço num mercado que está crescendo rapidamente, elas também querem garantir que não seja dada nenhuma oportunidade das montadoras japonesas, potenciais competidoras, de entrarem nesse relativamente recente mercado para garantirem nova “plataforma de exportação”.

Por seu lado, o México quer continuar a adotar medidas que visem a completa liberalização do seu setor automotivo, mas de uma racional a ponto de proteger as suas firmas de autopeças. As firmas de autopeças canadenses e americanas, da mesma forma, desejam garantir que o suprimento das peças para automóveis seja fornecida quase que com exclusividade pelos países-membros do Nafta, e não por firmas japonesas, européias ou até mesmo coreanas.

Finalmente, os trabalhadores canadenses e americanos estão preocupados quanto ao futuro dessa indústria nos seus respectivos países. Para eles, devido aos salários mais baixos a esse setor serem pagos no México e também pela falta de uma regulamentação mais dura sobre a forma de condução dessa atividade em território mexicano, tais fatos são estímulos a mais para que as firmas de autopeças e as montadoras canadenses e americanas resolvam se transferir para lá, aumentando o desemprego nos dois países e fazendo uma pressão negativa sobre os salários.

Os EUA irão imediatamente eliminar as tarifas para automóveis de passeio produzidos no México. Com respeito aos caminhões leves do México e do Canadá, a tarifa que girava em torno de 25% foi imediatamente reduzida para 10%, quando da assinatura do acordo, e, num prazo de 5 anos, será completamente eliminada, o que deve ocorrer em 1999. As tarifas americanas para os demais veículos serão eliminadas nos próximos dez anos.

O México, em contrapartida, logo de início, cortou em 50% suas tarifas que incidem sobre os automóveis de passeio importados dos EUA e do Canadá, e daqui a dez anos, serão também inteiramente eliminadas. Da mesma forma, as tarifas sobre os caminhões leves foram inicialmente reduzidas em 50% para serem eliminadas daqui a sete anos, contados a partir de agora. As tarifas sobre os demais veículos americanos e canadenses serão progressivamente eliminadas. A meta é a redução completa das tarifas já em 2004. O Canadá seguirá a mesma linha de raciocínio traçada pelos mexicanos.

O Nafta tem regras de origem especiais para automóveis. A fim de que seja dado tratamento preferencial sobre tarifas, produtos automotivos devem contar com utilização de no mínimo 62.5% de itens norte-americanos para automóveis de passeio e caminhões leves bem como para motores e transmissões de tais veículos, e 60% para os demais veículos e peças automotivas. Para calcular esses percentuais, o valor de importação de partes e peças automotivas fora da região do Nafta será determinado através da cadeia de produção de modo a desenvolver uma precisão do cálculo dos itens.

O decreto mexicano que regulamenta a indústria automobilística irá terminar com o fim do período de transição. Durante esse período, uma série de restrições por ele determinado sofrerão ajustes:

- Eliminação imediata da limitação sobre importação de automóveis que são destinados ao mercado mexicano;
- Alteração imediata dos requerimentos sobre a balança comercial mexicana para permitir que os comerciantes possam eliminar gradualmente o nível das exportações de veículos e partes automotivas requeridas para importar os mesmos produtos de fora e, também, eliminar, já ao fim do período de transição, as exigências de que somente os compradores possam ter acesso aos veículos importados;
- Modificar as regras do “valor adicionado” através de uma redução gradual nas percentagens requeridas para se adquirir peças automotivas dos produtores mexicanos, também ao calcular as compras de certas facilidades de produção (“maquiladoras”) sob fiança acerca dessas percentagens, também ao assegurar para os produtores americanos, canadenses e mexicanos de peças automotivas o acesso a esse mercado mexicano que vem crescendo sensivelmente nos últimos anos de uma forma bastante competitiva, enquanto que os compradores no México deverão continuar a adquirir tais peças somente de produtores mexicanos durante o período de transição, e ao fim desse período, eliminar as regras do “valor adicionado”.<sup>5</sup>

Analistas prevêem que o efeito líquido de todas essas mudanças acima mencionadas será o de diminuir a produção de carros e caminhões leves na Ásia, transferindo parte dessa função de ofertantes para os produtores norte-americanos e também num aumento substancial da produção de carros pequenos e caminhões leves no México. Esses mesmos analistas têm opiniões diferentes quanto aos efeitos dessas mudanças sobre os níveis de produção americanos e canadenses. Para a maioria, deverá

---

<sup>5</sup> “North American Free Trade Agreement” – James K. Alford, pp.13

haver pequeno aumento da produção de carros grandes nos EUA e pequenas diminuições na produção de carros pequenos e caminhões leves tanto nos EUA quanto no Canadá porque parte dessa produção caberá agora para os produtores mexicanos. Mas ninguém tem dúvidas de que a América do Norte poderá, dentro de dez anos, se tornar a maior produtora de carros e caminhões com os menores custos a eles associados, e também o maior exportador líquido desses produtos. Para isso, é de fundamental importância que esse período de transição (necessário para que se consiga eliminar as barreiras internas mexicanas com relação a sua balança comercial e também em relação ao nível de utilização de capacidade doméstica) tenha o menor tempo de duração possível e que cortes profundos sobre as tarifas mexicanas e canadenses que incidem sobre os automóveis e suas peças sejam realizados na Rodada Uruguaí em conjunção com reformas no setor automotivo de outras localidades como Europa, Japão, e outros.

### 2.3 Têxteis e vestuário:

As negociações a respeito desses itens foram aguardadas com grande ansiedade pelos vários participantes dessa indústria: produtores americanos os quais estavam divididos quanto a apoiar ou não o Nafta; produtores canadenses, que dependem fortemente do mercado americano e de insumos de que eles não dispõem internamente; produtores caribenhos, que temem pelo desvio do comércio desses produtos em favor dos mexicanos; e produtores mexicanos de têxteis e peças de vestuário, que acreditam numa melhora significativa das exportações como um resultado imediato da introdução das regras impostas pelo Nafta para esse setor.

O acordo final para esse setor é, sem dúvida nenhuma, notável pela rapidez com que serão eliminadas, virtualmente, todas as quotas que, por ventura, estejam associadas aos produtos de vestuário e têxteis nos três países, e também pela rapidez na eliminação das tarifas. Entretanto, os benefícios da liberalização estão sendo limitados pelas regras de origem extremamente rigorosas que determinam quais peças de vestuário e têxteis são aptas a receberem a eliminação completa de tarifas e quotas.

Os EUA, o Canadá e o México irão, num prazo de dez anos contados a partir da data da assinatura do acordo, eliminar suas tarifas alfandegárias sobre produtos têxteis e de vestuário que se encaixam nas recomendações impostas a esse setor pelas regras de origem (produtos qualificados). O modo como serão eliminadas as tarifas vai variar de produto para produto ( fios de lã e de seda, tecidos, artigos manufaturados, tapetes, roupas e artigos de malha, só para citar alguns deles). Porém nem todos os produtos manufaturados precisam ter as suas tarifas reduzidas – basta que um deles não se enquadre nas regras de origem do Nafta (produto não-qualificado) para que não tenha a tarifa a ele incidida reduzida ou mesmo eliminada.

Para ser considerado um produto qualificado e, assim, receber tratamento especial, peças de vestuário e têxteis devem, em geral, passar por um “teste de transformação tripla”, o que na prática significa dizer que os produtos finais devam ser produzidos (cortados e costurados) utilizando-se de fios e fibras norte-americanos. De qualquer forma, existem exceções a regra: alguns tecidos importados podem ser utilizados na fabricação dos produtos de vestuário e têxteis (seda, linho e outras fazendas para camisa) e, ainda assim, esses produtos receberem algum tipo de benefício fiscal. É claro, quando utilizarem tecidos importados, os produtos serão ofertados numa quantidade limitada.

A indústria americana de produtos têxteis e de vestuário é a que mais se beneficiará desse acordo pois é a mais competitiva dentre todas as indústrias da América do Norte – é ela quem produz a maior parte dos fios e fibras. Portanto, a indústria americana, concentrada no sudeste do país, será a maior beneficiária do incremento de demanda pelos insumos têxteis norte-americanos, especialmente em relação com os produtores dos outros países que não fazem parte do Nafta.

Entretanto, para muitos, essa mesma indústria americana pode experimentar novos efeitos negativos podendo esses, inclusive, mais que compensar as expectativas acerca de um aumento na produção e no emprego nesse setor em vista daquele aumento de demanda mencionado anteriormente. O aumento antecipado dos investimentos que se espera que ocorra na indústria mexicana de vestuário é condição suficiente para que haja um aumento considerável do nível de importação desses produtos pelos americanos. Esse aumento do nível de importações americanas de peças de vestuário produzidos no México irá, parcialmente, provocar o desvio de outras importações, afetando especialmente àquelas provenientes do leste asiático.

#### 2.4 Agricultura:

A agricultura é a única área onde não há a formalização de um acordo trilateral envolvendo os três países. Ao contrário, há sim a oficialização de dois novos acordos bilaterais, um envolvendo os Estados Unidos e o México e o outro envolvendo o México e o Canadá. Quanto ao comércio de gêneros alimentícios entre os Estados Unidos e o Canadá fica valendo o acordo de livre comércio firmado entre eles anteriormente ao surgimento do Nafta ( “Acordo de Livre-Comércio entre Estados

Unidos e Canadá – FTA”).Entretanto, o Nafta estabelece compromissos a serem firmados pelos três países quanto as questões de regras de origem, de salvaguarda e normas sanitárias. A discussão abaixo se limitará as questões introduzidas pelo Nafta a respeito de como vai ficar o comércio de produtos agrícolas entre os EUA e o México.

O Nafta irá, aos poucos, abrir um mercado agrícola relativamente grande e com pesadas restrições que é o mercado mexicano para os produtores americanos. O mesmo ocorrerá do lado americano: as suas portas também serão abertas para o México, incluindo alguns setores americanos os quais são altamente vulneráveis à competição mexicana. Atualmente a maior parte do comércio entre os dois países é afetada por uma combinação de barreiras tarifárias e não-tarifárias (quotas, licenças de importação).

A forma de liberalização acordada baseia-se na conversão de barreiras não-tarifárias em quotas tarifárias. As transações comerciais são isentas de tarifas até o limite da quota fixada em unidades físicas. Transações que excedam a quota são sujeitas a tarifas cujos níveis serão gradualmente reduzidos em prazos de até quinze anos. Quanto às barreiras tarifárias, essas serão eliminadas num prazo que varia de 0 a 15 anos. Logo no início, houve um corte em tarifas sobre aproximadamente 57% do valor total do comércio bilateral de produtos agrícolas realizado pelos dois países no ano de 1991. Para os próximos 5 anos, é esperado um corte ainda maior atingindo 63% do valor total do comércio agrícola entre os países; dez anos serão suficientes para que se atinja a marca de 94% e os 6% remanescentes serão eliminados depois de quinze anos. A tabela abaixo dá um resumo das principais metas a serem pretendidas quanto a liberalização do comércio agrícola entre os EUA e o México<sup>6</sup>:

---

<sup>6</sup> “Nafta – an assessment” (revised edition) – Gary C. Hufbauer e Jeffrey J. Schott, pp.48

Períodos (1994- )	Importações americanas do México**	Exportações americanas para o México**	Comércio Bilateral**
Eliminação imediata	1.600	1.500	3.100
Daqui a 5 anos	177	131	308
Daqui a 10 anos	375	875	1.250
Daqui a 15 anos	75	0	75
Daqui a 10 anos c/ QT*	330	155	485
Daqui a 15 anos c/ QT*	45	208	253
Total	2.602	2.869	5.471

Obs: \* quotas tarifárias

\*\* em milhões de dólares

Fonte: Agricultural Policy Advisory Committee for Trade on the North American Free Trade Agreement, setembro de 1992

Para melhor lidarem com a liberalização dos seus mercados agrícolas, o acordo estabelece, para ambos os países, mecanismos de proteção especiais contra possíveis ondas de importação durante os dez primeiros anos em que esse acordo estiver em vigor; ele também estabelece períodos de tempo maiores para os produtos mais sensíveis à competição externa, ou seja, é dada a oportunidade a determinados setores de poderem se ajustar com mais eficiência e sem muita pressa a nova realidade. Enquanto essas cláusulas de proteção limitam o alcance da liberalização do comércio pretendida para os próximos dez a quinze anos, elas suavemente vão reorientando, vão traçando uma estratégia tal que permita uma total liberalização dos produtos agrícolas entre os EUA e o México.

As tarifas mexicanas para produtos agrícolas provenientes dos EUA tais como carne de boi, determinadas seleções de couros e peles de animais, frutas e vegetais frescos, lúpulo, nozes e produtos de enfermagem foram completamente eliminadas já em 1994, o que significa um montante de aproximadamente 540 milhões de dólares em exportações americanas. O México ainda estendeu o benefício para outros produtos

americanos tais como a soja, mas apenas durante os meses de janeiro a setembro (o que representa mais 289 milhões de dólares em exportações americanas).

Em contrapartida, alguns produtos mexicanos também passaram a gozar dos mesmos privilégios dos produtos americanos acima mencionados. São eles: gado, aves domésticas e ovos. Além disso, já em meados do ano de 94, o México ficou isento de pagar determinadas quotas que eram sugeridas por uma lei americana chamada de Lei de Importação de Alimentos.

Alguns produtos vão precisar de mais tempo para se adaptarem a essa nova realidade da liberalização do comércio dos produtos agrícolas entre os EUA e o México. Dentre os que vão ter suas tarifas eliminadas num prazo de 5 anos se destacam as exportações americanas de vísceras de animais abatidos e produtos hortícolas (cabendo ao México durante esse período de transição quase 100 milhões de dólares) e as exportações mexicanas de verduras, frutas e rosas.

Um número ainda maior de produtos agrícolas (exatos 23% do total comercializado pelos EUA e o México no ano de 1991) vão ter as tarifas sobre eles incididas eliminadas somente ao final de 10 anos contados a partir da data em que o acordo entrou em vigor. Essa categoria abrange principalmente as exportações americanas de soja entre os meses de outubro a dezembro as quais se defrontam com tarifas de 10% e que representam 57 milhões de dólares das exportações americanas para o México; trigo o qual se defronta com tarifas de 15% e que representa outros 39 milhões de dólares em exportações americanas para o México; arroz o qual se depara com tarifas maiores iguais a 20% e que representa 25 milhões de dólares no comércio com o México; e alguns produtos hortícolas, que ficam responsáveis pela geração de cerca de 35 milhões de dólares do volume total de negócios (incluindo aí uvas, cebola,

pêssego, cerejas em conserva, cogumelos secos, milho enlatado e amendoim torrado). O mesmo se pode dizer em relação as exportações mexicanas para os EUA de abacate, morangos congelados, limão-doce, massa de tomate, aspargos congelados, purês e molhos diversos, brócolis, couve-flor, cantalupo (variedade de melão redondo, rugoso, de polpa amarelada) entre os meses de agosto a setembro, e pimenta: sobre todas elas estarão incidindo tarifas até o ano de 2004 (ao entrarem em território americano).

Há, ainda, um número reduzido de produtos agrícolas mais sensíveis à competição externa (cerca de 1% do total comercializado pelos dois países em gêneros alimentícios) e que, portanto, só serão completamente liberalizados em 2009. Esse grupo inclui algumas poucas frutas e verduras produzidas no México e que são exportadas para os EUA e também alguns poucos produtos americanos que até então não precisavam pagar nenhum tipo de tarifa ao entrar em solo mexicano e não estão sujeitos às quotas tarifárias. Entretanto, o México estará mantendo quotas tarifárias durante quinze anos para dois produtos de peso: milho e feijão. Os Estados Unidos, por sua vez, vêm estabelecendo essas mesmas quotas para os seguintes produtos: açúcar, suco de laranja e amendoim. A partir de agora, far-se-á um breve comentário a respeito dos principais produtos submetidos a esse sistema de quotas.

Entre 1992 e 1993 a soma das quotas de 40 países supridores de açúcar foi de 1.234.000 toneladas, das quais apenas 7.258 toneladas relativas ao México, o qual é um significativo importador líquido desse produto. Se o México quiser aumentar as suas exportações de açúcar, terá que aumentar substancialmente a produtividade, ou terá que reduzir o consumo através da substituição do açúcar por adoçantes à base de cereais na produção de refrigerantes. É de se esperar para os próximos 6 anos uma queda de 15% do valor de base da tarifa a ser aplicada quando as importações dos EUA provenientes

do México excederem o limite imposto pela quota. Do sétimo ano em diante, esta tarifa será linearmente reduzida até a sua completa eliminação após quinze anos da vigência do acordo. Se o México tornar-se um exportador líquido de açúcar a quota será aumentada da quantidade das exportações líquidas com a limitação de 25.000 toneladas nos primeiros seis anos e de 150.000 toneladas, aumentando 10% ao ano, a partir do sétimo ano. A liberalização após quinze anos será completa, à exceção de certas provisões da legislação norte-americana quanto à reexportação de açúcar.

Quanto às exportações mexicanas de suco de laranja para os EUA, estas serão submetidas a tarifa equivalente a 50% da tarifa, de 9,25 cents americanos, aplicável a produto de outras origens, até o limite de 40 milhões de galões. Exportações excedentes serão sujeitas à tarifa de nação mais favorecida reduzida em 15% pelos primeiros seis anos. Esta tarifa incidente sobre as importações que excedam o limite será mantida constante por quatro anos e depois reduzida linearmente até a extinção nos últimos cinco anos. Quando as tarifas intra-quota e extra-quota se igualem a quota perderá o sentido e prevalecerá o regime de redução estabelecido para a tarifa extra-quota.

O México poderá, ainda, exportar, por ano, sem pagar nada para a alfândega americana, mais de 3.377 toneladas de amendoim. Porém, se a remessa mexicana ultrapassar o limite imposto pelos EUA, então as exportações mexicanas de amendoim sem casca terão incididas sobre o montante que excede a quota determinada tarifas de 186%, ou 53 cents americanos por quilo, e as exportações mexicanas de amendoim com casca terão incididas também sobre o montante que ultrapassa a quota estabelecida tarifas de aproximadamente 123%, ou 80 cents por quilo. Aqui, da mesma forma como acontece em inúmeros outros setores, os produtores americanos temem pela perda de espaço frente a outros países, especificamente Argentina e China. Entretanto, também

uma vez mais, as regras de origem estão presentes para delimitar as fronteiras desse comércio, favorecendo, é claro, os países-membros do Nafta.

Finalizando, quanto à questão do milho, o México imediatamente baixou uma norma que estabelece o seguinte: as licenças de importação mexicana desse produto são convertidas em quotas tarifárias as quais serão eliminadas dentro de quinze anos ou, como queiram, em 2009. No início, o México cria uma zona de livre comércio para as importações de milho americana que não excederem a quota de 2.5 milhões de toneladas (e uma quota de 1.000 toneladas para as importações provenientes do Canadá). Caso as importações excedam o valor determinado pela quota, sobre esse excedente recairá uma tarifa fixada em 215%, ou 206 dólares por tonelada. Nos primeiros 6 anos em que o acordo estiver em vigor, essa tarifa será reduzida drasticamente, passando a ser determinada por um novo percentual de apenas 24%. A partir daí, a tarifa, ano após ano, sofrerá reduções lineares até ser completamente eliminada. As quotas de importação (valendo para àquelas provenientes tanto dos EUA quanto do Canadá) sofrerão reajustes anuais na ordem de 3%.

E funcionando como um adendo, seria interessante explicar mais detalhadamente dois outros pontos que não ficaram muito claros: a questão da salvaguarda e dos procedimentos sanitários adotados assim como o que determinam as regras de origem para esse setor.

O artigo 703.3 do Nafta permite ao país impor determinadas medidas de salvaguardas especiais na forma de quotas tarifárias durante um período de transição de aproximadamente dez anos para um grupo específico de produtos. No lado mexicano, a lista de produtos inclui carne de porco, maçãs, batatas, cevada e malte. A lista dos americanos, por seu turno, inclui berinjela, melancia, cebola, tomate e abóbora. E para

completar, os canadenses também têm a sua própria lista de produtos que inclui morangos congelados e algumas verduras. É bom lembrar que essas quotas tarifárias aqui mencionadas não têm nenhuma ligação com aquelas outras criadas como substitutas para as barreiras não-tarifárias de antes. No caso de causar danos sérios ou mesmo de uma iminente ameaça de causar algum tipo de malefício, o país poderá suspender reduções adicionais sobre as tarifas ou poderá, inclusive, responder bruscamente lançando mão dos índices que vigoravam anteriormente a introdução do acordo (isso durante quatro a cinco anos – vai depender do produto em questão).

Quanto aos procedimentos sanitários, embora o Nafta tenha acertado ao delegar para os vários grupos que compõem o setor agrícola desses países a responsabilidade pela criação e adoção dos seus próprios mecanismos de proteção – um avanço com relação ao que foi pretendido por diversos outros acordos como por exemplo o GATT – alguns pontos ainda permanecem sem muita explicação, particularmente aqueles ligados ao uso intensivo de pesticidas e aditivos nos alimentos<sup>7</sup>.

Por fim, de acordo com as regras de origem, para um produto agrícola que já tenha sido processado (ou seja, esteja pronto para ser comercializado) ser qualificado como sendo de origem norte-americana, é necessário que somente 7% ou menos do seu valor de transação tenha sido originado em países que não fazem parte do acordo. As únicas exceções são para tabaco o qual é imposto um limite máximo de 9%, e sucos de frutas onde 100% das frutas selecionadas para a produção desses sucos deva vir dos países-membros do Nafta.

---

<sup>7</sup> “Nafta – an assessment” (revised edition) – Gary C. Hufbauer e Jeffrey J. Schott, pp.51, 56-59

## 2.5 Serviços financeiros

Até o ano 2000, o acesso ao mercado financeiro do México será significativamente liberalizado para os países-membros do Nafta representados, é claro, por seus respectivos intermediários financeiros. No ano 2000, novas consultas serão realizadas com o intuito de definir se a política de liberalização adotada anteriormente será seguida e aprofundada ainda mais ou se se dará um freio. Durante o período de transição, algumas regras serão adotadas. Dentre todas elas, se destaca a que fixa a limitação da participação agregada dos bancos estrangeiros em 8% dos ativos no início da liberalização, aumentando para 15% até 1999. Se entre 2000 e 2004 as participações americana e canadense excederem 25%, o México poderá congelá-las por exatos 3 anos. Depois de 2007 as participações serão irrestritas. Entretanto, tal como o Canadá nos seus domínios, o México veio sinalizando que permitiria apenas o estabelecimento de subsidiárias de bancos estrangeiros e não de agências bancárias em território mexicano. Além disso, nenhum banco norte-americano ou canadense poderia exigir uma participação no mercado superior a 1,5% até o ano 2000 e posteriormente superior a 4%.

Quanto ao mercado de seguros, na maior parte dos casos, fica vedada a participação e conseqüente venda de seguros por parte de companhias de seguros norte-americanas e canadenses que não estejam operando em território mexicano (ficam proibidas, assim, as vendas entre fronteiras). Agora, nada impede que uma dessas companhias venda um seguro seja lá qual for ele (de saúde, de vida, de acidente, de frete, de viagem, etc.) para um mexicano que esteja vindo aos EUA ou ao Canadá.

Também nada impede que alguém que já tivesse usado os serviços dessas companhias anteriormente possa solicitá-los novamente mesmo estando essa pessoa agora no México. A participação estrangeira em “joint ventures” novas poderá aumentar de 30% no início do período de transição para até 51% em 1998, e 100% no ano 2000. A participação estrangeira em “joint ventures” pré-existentes poderá ser de 100%, já em 1996. A fatia de mercado de subsidiárias será limitada inicialmente a 6% do mercado, aumentando para 12% a partir de 1999.

A participação estrangeira em outros intermediários financeiros (indústrias de corretagem) fica limitada inicialmente a 10% do mercado, aumentando para 20% no ano 2000 e para 30% depois de quatro anos adicionais. A limitação de 4% até 2000, não renovável, será aplicada à participação de firmas individuais. Então, como se pode verificar, as firmas de corretagem mexicanas não estão protegidas de uma possível tomada de controle desse mercado específico pelas firmas estrangeiras<sup>8</sup>.

## 2.6 Telecomunicações

A liberalização dos serviços de telecomunicações no México garantirá o acesso de empresas norte-americanas ao uso de sistemas públicos de telecomunicações em bases não-discriminatórias e com orientação de custos como parte dos incentivos a investimento e comércio em serviços de valor adicionado. Essas empresas, por conseguinte, estão podendo arrendar linhas (telefônicas) particulares, vincular terminais ou outros equipamentos em redes de telecomunicações públicas, interligar circuitos privados nessas mesmas redes públicas, desempenhar inúmeras outras funções como as

de comutação, de transmissão e de processamento; e, finalizando, ter o controle dos registros de operação dos usuários desses serviços e suas respectivas escolhas. “O México, a menos de algumas exceções, que vigoraram até meados de 1995, imediatamente aboliu a limitação de 49% para a participação de capitais estrangeiros em serviços de telecomunicações”<sup>9</sup> (que era a forma encontrada anteriormente de proteger um patrimônio nacional mexicano pois sendo assim as empresas mexicanas continuavam detendo o controle majoritário das ações ligadas a esse setor). É garantido também o direito à operação de sistemas privados de comunicação no México e entre o México, Canadá e EUA. Entretanto, para quem já detinha posse de algum canal de TV e/ou estação de rádio em qualquer um dos países, ficam mantidas as restrições de antes, ou seja, não é permitida a interferência de estrangeiros nesses meios de comunicação já existentes. Finalizando, se um monopólio estatal for mantido por alguma razão, deve-se assegurar um ambiente tal que permita que companhias estrangeiras possam competir com esse monopólio de uma forma honesta na provisão de serviços de valor adicionado (enhanced). Esse fato previne que uma companhia como a Telmex ( Companhia de Telefones do México) use da sua força de monopolista para restringir o acesso dos demais às redes públicas e para ser a única receptora dos subsídios que possam ser destinados ao setor.

## 2.7 Transportes

A maior parte das trocas bilaterais entre os EUA e o México ocorre na esfera dos transportes rodoviário e ferroviário. Por conseguinte, são esses meios de transporte

---

<sup>8</sup> “O Nafta e as relações econômicas Brasil-EUA” – Marcelo de Paiva Abreu, pp.4

os que chamam para si a responsabilidade de implementar com sucesso e eficiência as diretrizes traçadas pelo Nafta com relação ao setor de transportes. Para tanto, várias medidas serão adotadas e entre todas elas se destacam: as leis que prevaleciam anteriormente impediam que caminhoneiros americanos pudessem transportar suas cargas para além da fronteira com o México (embora 90% do comércio entre os 2 países seja movido por terra); agora, é permitido que transportadoras americanas, canadenses e mexicanas possam operar livremente nos Estados americanos e mexicanos que fazem fronteira uns com os outros. No ano de 1999, essas mesmas companhias poderão operar livremente em qualquer parte do território americano ou mexicano. Operadoras americanas e canadenses de “charters” e ônibus de turismo vão, desde já, ter acesso imediato e irrestrito ao mercado mexicano, e, em contrapartida, os EUA irão garantir os mesmos privilégios para os mexicanos que trabalham com esse tipo de negócio (ao Canadá já havia sido dado o direito de usufruir do mercado interno americano). Para o próximo ano, companhias de ônibus americanas e mexicanas poderão elaborar uma escala de horários da melhor forma que lhes convir para o transporte dos passageiros pela fronteira dos dois países. Mais 2 anos serão necessários para que finalmente as companhias de ônibus do México possam gozar da autoridade de fornecer os seus serviços para o cidadão comum americano dentro dos EUA.

E quanto aos investimentos nessa área? As companhias americanas e canadenses que operam com fretamento internacional, a partir desse ano, poderão estabelecer subsidiárias no México. Além disso, firmas americanas e canadenses já estão comprando ações de companhias mexicanas que realizam esse tipo de serviço. Entretanto, o controle acionário dessas empresas mexicanas só poderá ficar a cargo de alguma companhia americana ou canadense daqui a alguns anos, lá pelo ano 2001; o

---

<sup>9</sup> “O Nafta e as relações econômicas Brasil-EUA” – Marcelo de Paiva Abreu, pp.5

controle total das ações, só em 2004. Agora, as transportadoras mexicanas que operam única e exclusivamente no seu país estarão protegidas de eventuais investidas por parte do capital externo. Falta ainda frisar que há uma tendência de unificação dos padrões técnicos e de segurança mexicanos e americanos. Há, inclusive, um órgão destinado a cuidar dessa questão em particular. Já é notório também que as carteiras de habilitação de motorista mexicanas são aceitas nos EUA e vice-versa. Os 2 países estão pensando também num modo de padronizar o tamanho de suas frotas de caminhões.

Quanto ao transporte ferroviário, as estradas de ferro canadenses e americanas podem continuar a negociar os seus serviços diretamente com os consumidores mexicanos; podem usar suas próprias locomotivas; construir e operar terminais no México e fornecer linhas de crédito para financiamento em infra-estrutura. O México também poderá futuramente ter acesso ao sistema ferroviário dos EUA e do Canadá. O México, entretanto, continua impondo restrições baseadas na Constituição Mexicana sobre investimentos estrangeiros no seu sistema ferroviário estatal.

### Capítulo III

Os dois temas politicamente mais delicados na etapa final das negociações do Nafta foram: meio ambiente e condições de trabalho. Sem uma definição prévia acerca do que se pretendia fazer para minimizar os problemas especialmente complexos surgidos quanto à solução de controvérsias e capacidade de implementação dos padrões acordados, o Nafta estaria fadado ao insucesso, ou melhor, esse acordo nem mesmo teria saído do papel – sem a inclusão desses dois temas na pauta das negociações entre os países interessados em formar o Nafta, esse acordo não seria aprovado pelo Congresso dos EUA que é quem delega (ou não) ao Executivo a tarefa de implementar acordos como esse (comerciais) com outros países. Depois de acertado pelos membros do Nafta a melhor maneira de realizar os ajustes pedidos por vários grupos ambientalistas e de frentes sindicais (através da organização de um sistema baseado em painéis de arbitragem com regras específicas onde poder-se-á recomendar, por exemplo, multas ou sanções comerciais ao país que não estiver seguindo à risca o que fôra determinado e, além disso, onde os padrões poderão ser objeto de constantes revisões que se darão de ano em ano), o Congresso Americano finalmente aprovou o Nafta.

### 3.1 O Nafta e o meio ambiente

Os principais problemas ambientais a serem enfrentados referem-se às externalidades associadas à fronteira EUA-México. Durante muito tempo, uma explosão de investimentos nessa área trouxe consigo um aumento considerável no número de habitantes e também num acelerado crescimento econômico, principalmente no lado mexicano da fronteira. As fábricas que ali se situavam, conhecidas como ‘maquiladoras’, tiravam vantagem dos salários mais baixos e de um programa especial de tarifas, permitindo que elas pudessem montar as peças importadas dos EUA e então, reexportar as máquinas já prontas.

Sem uma infra-estrutura adequada para receber de uma só vez um fluxo tão grande de pessoas e o conseqüente progresso industrial, essa região começou a sofrer com todo tipo de problema ambiental – poluição do ar, contaminação das águas, inadequado tratamento do lixo químico, etc. Só para citar um exemplo prático, em Laredo, Texas, no ano de 1993, mais de 25 milhões de galões de esgoto ‘in natura’ eram despejados todo dia no Rio Grande. Os níveis de contaminação desse rio eram tais (1.650 vezes superiores do que os níveis toleráveis recomendados pelos órgãos sanitários competentes) para que o mesmo pudesse ser usado para fins recreativos<sup>10</sup>.

Embora muitos ambientalistas acreditassem na possibilidade de que com o Nafta esses problemas iriam se agravar ainda mais, 2 estudos demonstraram o contrário, afirmando que, sem o Nafta, o crescimento econômico dessa região seria ainda mais acelerado e danoso ao meio ambiente. A razão principal para o aparente paradoxo se

baseia no fato de que as ‘maquiladoras’, por contarem com uma isenção parcial do pagamento de tarifas, agora com a introdução do Nafta, teoricamente, se tornarão obsoletas. Vão perder esse privilégio, esse ganho líquido que às demais atividades não era cabível – as tarifas serão igualmente eliminadas para todos os setores da economia. O único motivo que resta para que se continue a investir na fronteira dos dois países passa a ser por causa da proximidade. Entretanto, há fatores mais importantes em jogo no momento que estão levando os investidores a transferirem os seus negócios para outras partes longe da fronteira. Em primeiro lugar, constantes ausências e a alta rotatividade de trabalhadores são problemas crônicos enfrentados pelas companhias mexicanas da fronteira porque esses mesmos trabalhadores logo percebem que podem ganhar de 5 a até 10 vezes mais somente ao atravessarem a fronteira em direção ao mercado de trabalho americano. Em segundo lugar, os salários médios pagos nas ‘maquiladoras’ são maiores do que os que são pagos no interior do país. Em terceiro lugar, os problemas ambientais e de infra-estrutura estão se tornando obstáculos ao direcionamento dos investimentos para a fronteira – é preferível investir em outras áreas que já contam com recursos próprios e que não despertem muito a atenção das autoridades para a questão do meio ambiente como vem ocorrendo nesses últimos anos na fronteira. O governo mexicano, por exemplo, está desencorajando novos investidores interessados em abrir novos negócios na Cidade do México e em outros já congestionados centros urbanos. Os custos associados com a defesa do meio ambiente por parte das empresas localizadas na fronteira vêm aumentando consideravelmente, e, com melhores rodovias ligando centros urbanos mais distantes e principalmente o interior do país com a fronteira reduzindo, por conseguinte, os custos associados com o transporte de cargas, as firmas vão passar a investir maciçamente no interior. O governo

---

<sup>10</sup> “Assessments of the Nafta” – Ambler H. Moss, Jr., pp.21

já mantém políticas para incentivar o investimento em “zonas prioritárias” – não é o caso da fronteira – que precisam ser desenvolvidas. Então, ao eliminar as tarifas, o Nafta estará contribuindo para reduzir os problemas ambientais na fronteira ao eliminar o incentivo de investir lá. Entretanto, um novo artigo, publicado recentemente pela revista americana ‘Business Week’ em sua edição do mês de maio de 1997, desmente os resultados acima mencionados, afirmando, através de números, que a economia peculiar ao longo da fronteira continua em franca expansão. Tal fato teria sua explicação baseada, em parte, pela crise do peso mexicano em dezembro de 1994. Porém, como a crise mexicana (entre outros aspectos) será analisada apenas no próximo capítulo, deixarei para explicar melhor detalhadamente essa nova visão acerca de como está indo a economia da fronteira EUA-México também no próximo capítulo.

### 3.2 Os órgãos reguladores

O acordo alcançado incluiu a formação de uma instituição ambiental, a Comissão para Assuntos Ambientais (CEC), para regular a poluição fronteiriça e para o estabelecimento de padrões ambientais exigentes, inclusive com a possibilidade de imposição de multas a governos, inicialmente limitadas a 20 milhões de dólares, mas indexadas ao valor do comércio entre os membros da zona livre de comércio norte-americana. Entretanto, como foi falado anteriormente, essas sanções serão impostas aos governos dos três países e não sobre os exportadores que poluem o meio ambiente, e ainda assim só serão definitivamente aplicadas após um prolongado processo de consultas e conferências. Além disso, o poder de alcance das investigações feitas por essa comissão não é tão grande quanto poderia parecer a primeira vista, ela, a comissão,

está condicionada por uma série de limitações. Para completar, não conta nem com uma equipe muito grande (são basicamente 30 os funcionários que trabalham em tempo integral).

Portanto, as armas disciplinares à disposição da CEC se resumem quase que exclusivamente ao trabalho de pesquisa empreendido pelos seus funcionários e também pela boa vontade das nações em denunciarem crimes cometidos contra a natureza.

Parece pouco, mas apesar das limitações acima mencionadas, é preciso dar crédito a uma companhia caracterizada pelo rigor profissional com que trata dos assuntos ligados ao meio ambiente que a ela chegam, e também, por ser um órgão genuinamente autônomo.

Por ser o México um país onde as leis ambientais são menos rigorosas, espera-se que, com a atuação da CEC nesse país, essa situação mude completamente de figura. Inclusive podemos dizer que, caso a CEC obtenha êxito na sua função principal que é a de assegurar que as normas ambientais estabelecidas pelo acordo sejam estritamente obedecidas pelos diferentes setores que, de alguma forma, causam impacto sobre o meio ambiente, as maiores influências serão sentidas mais fortemente pelos mexicanos do que por americanos ou canadenses. Atualmente, companhias no México já estão pondo em prática algumas das determinações impostas pelo acordo. Entretanto, a par de uma suposta mobilização espontânea em prol da preservação do meio ambiente, várias dessas empresas têm interesses outros que não especificamente este – querem estabelecer (ou manter) uma imagem positiva no exterior, em especial nos EUA, onde a preocupação em defender o ecossistema é algo mais antigo, para além de garantirem mercados livres de restrições para os seus produtos, possam também atrair novos investimentos estrangeiros.

Apesar das boas intenções demonstradas pela CEC em contornar os problemas ambientais decorrentes da falta de uma política ambiental adequada, muitas pessoas vêm criticando-a. Para elas, a CEC não está conseguindo implementar um dos objetivos que era o de padronizar as leis ambientais nos 3 países que formam o Nafta. Como foi dito acima, durante muito tempo, o México vinha convivendo com políticas ambientais mais flexíveis, se comparadas com as que eram seguidas pelos EUA e pelo Canadá. Tal fato, para ecologistas e líderes sindicais canadenses e americanos, significa um incentivo a mais para que firmas desses dois países queiram se transferir para o México. Eles citam como exemplo a transferência para o México, em apenas 2 anos (entre 1988 e 1990), de aproximadamente 28 fábricas americanas que produziam móveis, afetando algo em torno de 2.500 empregos diretos. Mas o que ecologistas e líderes sindicais ignoram ou pelo menos ignoravam é que a razão pela qual essas empresas resolveram se transferir de Los Angeles para Tijuana não tinha nenhuma (ou quase nenhuma) ligação com as leis ambientais serem mais flexíveis no México e menos flexíveis nos EUA, mas sim pelos altos custos da mão-de-obra verificados em solo americano (no caso específico, na indústria de móveis americana, parte da qual se situa nos arredores de Los Angeles). Além disso, o número de companhias envolvidas nesse processo de transferência de um país para o outro é insignificante se tomarmos em conjunto todas as companhias de móveis que operam nos EUA (representou algo em torno de um a três pontos percentuais do total de companhias, e aproximadamente de 2% a 10% dos trabalhadores americanos nesse setor perderam os seus empregos pela transferência dessas companhias para o México). E mais: estudos indicam que os custos envolvidos no redirecionamento das atividades com o objetivo de atender as normas ambientais são irrisórios quando comparados com os demais; então, os custos ambientais não devem ser levados em conta para quando se quer determinar se é preferível transferir algum

setor para o México (nesse caso específico) ou mantê-lo em funcionamento onde já estiver operando<sup>11</sup>.

Por fim, cabe frisar que, em determinados aspectos, as leis ambientais vigentes no México vão muito além do que o que é indicado para os EUA – quando, por exemplo, se exige, pelo governo mexicano, a elaboração de relatórios de impactos ambientais sobre os diferentes projetos que mexam com substâncias tóxicas. No lado americano, esse tipo de relatório só é requerido quando alguém necessita de crédito governamental ou de sua aprovação. Desde que Salinas se tornou presidente do México em dezembro de 1988, ele fez do meio ambiente uma de suas prioridades básicas. As negociações em torno da criação do Nafta aumentaram ainda mais os esforços mexicanos na luta pela preservação do meio ambiente, particularmente em pontos críticos do país como Cidade do México (capital) e na região fronteiriça com os EUA. A parte do orçamento destinada aos órgãos ambientais competentes do país aumentou em cerca de 9 vezes o montante que era destinado anteriormente somente entre os anos de 1989 e 1991. O número de inspetores ambientais aumentou de 19 em 1989 para mais de 200 no ano de 92, com boa parte deles designados para trabalhar na fronteira. Esses inspetores foram responsáveis pelo fechamento de 980 centros industriais, também no ano de 92, sendo que 82 desses centros ficaram desativados para sempre. Porém, a maior prova do esforço do governo Salinas na reorientação da política ambiental para o país foi dada quando foi fechada em definitivo uma refinaria de óleo situada nos arredores da capital mexicana – com um custo aproximado para o governo de 500 milhões de dólares e na demissão de 5.000 empregados. O governo também substituiu a frota de ônibus da capital devido à emissão pelos antigos veículos de grandes quantidades de gases tóxicos, proibiu a circulação de automóveis particulares pela

---

<sup>11</sup> “Assessments of the Nafta” – Ambler H. Moss, Jr., pp.23

cidade uma vez por semana e obrigou o uso indiscriminado de um tipo de gasolina menos poluente<sup>12</sup>.

Claramente, o México tem muito o que fazer pela frente. Mas quando se compara o progresso obtido pelo México nesses últimos anos desde a decretação da sua lei para o meio ambiente com o que os EUA puseram em prática durante duas décadas desde o surgimento da EPA (Agência Americana de Proteção ao Meio Ambiente), é difícil não acreditar no resultado que mostra que o Nafta vem superando as expectativas de todos, inclusive dos mais otimistas, ao provocar mudanças positivas e profundas sobre o meio ambiente desse país.

### 3.3 Formas de financiamento

Mas quem irá pagar pelos projetos ambientais acordados?

Até 1993, o Congresso Americano não tinha conseguido alocar recursos suficientes nem para o financiamento dos seus programas ambientais rotineiros na fronteira com o México. Alguns congressistas americanos sugeriram a adoção de um novo imposto: com o total do comércio entre EUA e México beirando a casa dos 80 bilhões de dólares ao final do ano de 1992, um imposto único de 1% sobre o total desse montante totalizaria algo em torno de 800 milhões de dólares, suficientes para cobrir as despesas com os programas ambientais em andamento na fronteira e também possibilitando a realização de novos investimentos em infra-estrutura no México, e, talvez, em última instância, servindo de subsídio para os constantes endividamentos contraídos pelo governo americano. Entretanto, a adoção de um novo imposto contraria

---

<sup>12</sup> “Assessments of the Nafta” – Ambler H. Moss, Jr., pp.24

a proposta inicial do Nafta que é a de reduzir as barreiras tarifárias e não tarifárias entre os três países integrantes da zona livre de comércio. Na maior parte dos casos, a eliminação de barreiras ocorrerá, ou imediatamente, ou num prazo de cinco a dez anos. E para produtos particularmente sensíveis, o período de transição será maior. Portanto, tem-se pensado no seguinte: as tarifas que não foram imediatamente eliminadas estarão, obviamente, sobre um patamar acima de 1% por pelo menos 5 anos, algumas delas, inclusive, perdurando por até 15 anos. Então, colocando as receitas provenientes dessas tarifas num fundo especial de tal forma que os ganhos obtidos com o comércio no curto prazo sejam reinvestidos no longo prazo em favor do desenvolvimento econômico e do meio ambiente de ambos os países pode parecer ser uma solução razoável<sup>13</sup>.

### 3.4 Ações mais recentes da CEC

A comissão, nos últimos dois anos, vem se utilizando de uma infinidade de instrumentos – especialmente de publicidade e pressão moral – para encorajar os governos dos três países a reforçarem as práticas coletivas e as suas próprias leis. Para tanto, desde 1996, a CEC vem publicando um relatório anual sobre as medidas tomadas pelos três países com respeito à preservação do meio ambiente. A CEC, ela mesma, se subdividiu em seções menores para melhor gerir as diferentes atividades a que ela se propõe por em prática tais como: assistência técnica, catalogadora de cursos de treinamento, exploradora de acessos alternativos de complacência voluntária, e tentando desenvolver processos ainda mais eficientes na captura de agentes econômicos que estejam em desacordo com as conformidades ambientais estabelecidas pelo acordo, por

---

<sup>13</sup> “Nafta Border Home Page – Nafta and the environment” (essa home page pertence ao Departamento

exemplo, ao despejarem materiais tóxicos sem um mínimo de tratamento na fronteira ou em outras localidades, é permitido a CEC responsabilizá-los por isso, inclusive, aplicando-lhes sanções e expondo os seus nomes à opinião pública.

Ainda em 1996, a CEC criou um novo fundo experimental para projetos de prevenção à poluição para pequenas e médias empresas mexicanas. Atualmente, ela vem concentrando os seus esforços na ampliação desse fundo para os EUA e o Canadá. Também foi construído um centro tecnológico em escala multilateral para assistir potenciais usuários de tecnologias voltadas essencialmente para a preservação do meio ambiente em encontrar a tecnologia necessária para ajudá-los no cumprimento dessas leis ambientais e demais regulamentos ou para aumentar a eficiência da produção conquanto que seja mantida a competitividade.

Em 1997, como estratégia de marketing, foi criada também a sua 'homepage' na Internet ([www.cec.org](http://www.cec.org)), o que significa uma acessibilidade maior das pessoas acerca das realizações postas em prática pela comissão. Lá, você pode, ademais, se aprofundar um pouco mais a respeito de todas as leis ambientais que vigoram nos três países, desde as mais antigas até as que foram implementadas coletivamente por eles depois que o Nafta entrou em pleno funcionamento – e essas informações, para facilitar ainda mais a vida das pessoas, estão disponíveis em três línguas: espanhol, inglês e francês.

Hoje em dia, há escritórios da CEC espalhados por todos os três países e qualquer pessoa pode se dirigir a uma dessas localidades trazendo suas sugestões, denúncias, etc.

Três encontros estão agendados até o fim desse ano e tratarão entre outras coisas de: como melhor transportar os materiais tóxicos por entre os países e aonde alocá-los,

aprofundar as relações entre os países e suas respectivas comunidades quanto a essa questão da preservação do meio ambiente, por exemplo, através da abertura de novos canais de comunicação somente para tratar das questões ambientais, e aprimorar os próprios mecanismos já existentes de auxílio mútuo para melhor atender aos requerimentos.

Há, ainda, expectativas acerca da criação de mais um fundo assistencial em 1997, tendo sua origem no próprio engajamento civil para fazer com que outras pessoas se sintam mais motivadas a contribuir com essa causa e também passem a usar de suas energias e imaginação para ajudar a CEC na implementação dos seus objetivos. Estima-se arrecadar com esse fundo uma soma aproximada de 2 bilhões de dólares.

Por fim, tem-se ainda como grande agenciador e financiador de projetos ambientais e obras de infra-estrutura na fronteira entre EUA e México o NADBank ('North American Development Bank'). Na verdade, o NADBank funciona como prestador de última instância; sua função principal é conseguir financiamentos através de empréstimos comerciais de origem de fundos de capital depositados por contribuintes no tesouro dos dois países (em 1994 aproximadamente 400 milhões de dólares foram igualmente distribuídos pelos tesouros americano e mexicano). As características peculiares da fronteira México-EUA oferecem novas oportunidades de investimento que o interior do México só vem proporcionando mais recentemente; daí o NADBank ter um programa exclusivo de aumento de crédito para aperfeiçoar as utilidades e municipalidades dessa região.

### 3.5 O Nafta e as condições de trabalho

O acordo específico sobre condições de trabalho garante liberdade de associação, direitos de greve e de barganha coletiva, pagamento igual independentemente de sexo, pagamentos compensatórios em casos de acidentes de trabalho, bem como restringe o trabalho infantil e protege os trabalhadores migrantes. A sistemática de solução de controvérsias é semelhante à relativa ao meio ambiente, permitindo ao país prejudicado a imposição de multas ou sanções comerciais.

O acordo prevê, ainda, a criação de uma comissão mista México-EUA-Canadá para, justamente, tratar dessas questões trabalhistas. Desde o ano de 1992, o então presidente dos EUA, George Bush, já vinha sinalizando com a intenção de criar uma comissão desse tipo: naquele mesmo ano, foi criado um programa de regulamentação das leis trabalhistas com vistas ao aprimoramento dos mecanismos de treinamento dos trabalhadores que seriam usados na força produtiva do país e ao auxílio, financeiro ou não-financeiro, dos trabalhadores que fossem realocados de um setor para o outro ou mesmo daqueles que fossem simplesmente dispensados. Estavam previstos gastos no valor de 10 bilhões de dólares para os próximos 5 anos para fazer valer o que fôra acertado pelo programa, sendo que, desse total, anualmente, 710 milhões de dólares seriam alocados para a secretaria responsável pelos interesses dos trabalhadores demitidos sem justa causa. O restante, aproximadamente 6,3 bilhões de dólares, seriam investidos na consolidação de um fundo para eventuais emergências.

Com este programa, somente para as atividades educativas e de retreinamento de pessoal ocioso, foram gastos, por ano, algo em torno de 335 milhões de dólares. Se esse

valor não fosse suficiente para cobrir as despesas no ano, a Secretaria do Trabalho Americana poderia se utilizar daquele fundo mencionado anteriormente. Ainda sob esse programa, os trabalhadores demitidos, que estiverem recebendo algum tipo de treinamento especial para voltar à ativa, poderiam receber cartas de fiança de até 3 mil dólares<sup>14</sup>.

Em 1993, sob o comando do novo presidente dos EUA, Bill Clinton, o programa anterior parece ter tomado novo impulso, inclusive, a começar pela sua própria estrutura interna: a comissão (secretaria) anterior foi desmembrada em 3 novos organismos. Agora, a Comissão do Trabalho consiste de um Conselho Ministerial, de uma secretaria para coordenação das atividades entre os países formadores do Nafta e de 3 escritórios administrativos, cada um deles, obviamente, localizado num país diferente. Foi a partir daí que a Comissão passou a ter um caráter internacional. As suas principais funções são as de:

- supervisionar a implementação do acordo. Fica a cargo do Conselho Ministerial, formado, é claro, pelos ministros do Trabalho dos EUA, Canadá e México. Esse Conselho está encarregado também de supervisionar o trabalho realizado pela secretaria de assuntos internacionais. Além disso, tem o poder de, por exemplo, criar novos grupos de trabalho e/ou comitês que a Comissão julga necessária para que se alcance mais eficientemente os objetivos acertados no acordo ;
- periodicamente publicar informações a respeito da situação dos trabalhadores no mercado de trabalho dos 3 países. Fica a cargo, principalmente, da secretaria a qual, como foi falado anteriormente, está diretamente subordinada ao Conselho Ministerial. É orientada de tal forma a se parecer com um escritório central e está

---

<sup>14</sup> “ Nafta – na assessment” (revised edition) – Gary C.Hufbauer e Jeffrey J.Schott, pp.27-32

disponível para socorrer o Conselho a qualquer momento – por exemplo, ao pôr em prática (executar) o trabalho do dia-a-dia do Conselho, de planejar e coordenar as atividades em conjunto dos 3 países, de organizar eventuais reuniões; por fim, de criar ambiente propício para o trabalho de avaliação.

- conduzir revisões preliminares. Fica a cargo dos escritórios administrativos nacionais. Eles vão servir de ponto de referência para todos os países, facilitando o acesso às leis trabalhistas que vigoram em cada um dos países-membros do Nafta e de como essas leis estão sendo aplicadas e se surtiram efeitos práticos; vão servir, também, de pontos receptores de informações trazidas pelo público em geral e vão promover o intercâmbio de informações relevantes ao acordo. Cada um dos 3 escritórios vai, portanto, estar desempenhando uma série de funções e, a todos eles, foi dada autonomia pelos países de escolher a melhor forma de conduzir o planejamento de suas ações.

### 3.6 Impacto geral do Nafta sobre o nível de emprego nos países

No mês em que as negociações acerca do Nafta chegavam ao fim, a força de trabalho americana era de mais de 126 milhões de pessoas, incluindo aí 9,7 milhões de pessoas desempregadas e outras 6,3 milhões de pessoas que trabalhavam meio-expediente, mas que gostariam de trabalhar em tempo integral. Naquele mesmo mês, 167.000 pessoas foram demitidas, sendo que a maior parte delas trabalhava no setor de manufaturas<sup>15</sup>. Em uma economia onde mudanças de um mês para o outro são assim tão

---

<sup>15</sup> “Understanding Nafta” – William A.Orme,Jr., pp.106

expressivas, fica praticamente impossível prever qual será o impacto sobre a força de trabalho americana da introdução do Nafta.

KPMG Peat Marwick, uma empresa de consultoria financeira e contábil e que vem prestando serviços para o governo americano nos últimos 4 anos, por isso mesmo sendo considerada uma associação pró-Nafta, acredita que o Nafta seja capaz de produzir, no curto prazo, um aumento de aproximadamente 18 bilhões de dólares em exportações americanas; ao mesmo tempo, um impacto pouco significativo será alcançado para o produto americano, salários e empregos (um ganho líquido de somente 40.000 novos postos de trabalho). Efeitos negativos não tão severos, continua o estudo, recairão sobre 3 áreas: vestuário, açúcar e eletrônicos. O impacto real será sentido mais fortemente sobre o seu país vizinho do sul – o México – e esse impacto, para eles, não será causado pela liberalização econômica, mas sim por causa dos investimentos que para lá se destinarão. No longo prazo, o México terá criado mais de um milhão e quatrocentos mil novos postos de trabalho. Já o IIE (Institute for International Economics) espera que o Nafta crie 170.000 novos empregos diretos nos EUA, enquanto que o EPI (Economic Policy Institute) acredita que, com o Nafta, 500.000 empregos serão eliminados nos EUA com igual número sendo criado em território mexicano – isso devido, em grande parte, a transferência dos investimentos dos EUA para o México (pelos cálculos deles, algo em torno de 53 bilhões de dólares)<sup>16</sup>. Nesse último caso em particular, é errado achar que todos os fundos investidos no México (ou em qualquer outro país) seriam, do contrário, investidos em solo americano. Tal idéia implica que, no caso extremo, os EUA seriam mais ricos se nenhum tipo de investimento fosse realizado fora dos domínios daquele país – o que não é verdade.

---

<sup>16</sup> “Understanding Nafta” – William A.Orme,Jr., pp.107-108

O que ninguém discute é que ambas as perdas e os ganhos serão sentidos mais fortemente no lado sul da fronteira. Em última instância, o benefício a ser trazido pelo Nafta para os EUA será o de criar um México próspero e com uma economia estável. O México depende do seu vizinho do norte em 4/5 do seu comércio e investimentos.

Mas perdas, com certeza, virão antes (inclusive para a economia americana). As companhias não vão esperar até o último minuto para tentar consolidar suas linhas de produção, construir um mercado forte para os seus produtos, ou abandonar negócios pouco competitivos. Se o Nafta fosse avaliado somente com base sobre os impactos que ocorridos durante o período de transição, a maior parte das críticas que o acordo vem suscitando seriam suficientemente válidas. Mas mesmo olhando para o ano 2000 não dá para afirmar muita coisa (o ano 2000 ainda é uma perspectiva de curto prazo). Provavelmente, os benefícios trazidos pelo Nafta serão sentidos pela geração de mexicanos que somente agora estão entrando na força de trabalho do seu país. Entretanto, mantidas as taxas atuais de crescimento da economia mexicana, é bem possível que nos próximos dez a quinze anos o México consiga comprar tanto quanto hoje em dia canadenses e americanos compram. Além disso, as condições de vida da população mexicana vão estar equiparadas com as condições de vida de parte da população americana que habita, principalmente, a região sudoeste do seu país. E mais: o México poderá, inclusive, se tornar o segundo maior mercado para os produtos americanos.

Os críticos, no entanto, argumentam que não há mercado no México porque não há classe média nesse país. O EPI, que representa a visão dos sindicatos, alega que é justamente essa ausência da classe média a grande atração para empresários americanos que querem investir no exterior – vão poder contar com uma força de trabalho de mais

de 30 milhões de pessoas dispostas a trabalhar por uma fração mínima dos salários pagos atualmente nos EUA<sup>17</sup>.

Essa linha de raciocínio não reflete a realidade do país. De fato, a maior parte da produção industrial no México está voltada para atender ao consumo local. Os mexicanos que estão satisfazendo essa demanda não estão tirando empregos dos americanos. Eles estão, sim, sendo empregados pelos próprios consumidores mexicanos, que são mais ricos e mais numerosos do que os americanos poderiam imaginar. É claro, o México continua sendo um país extremamente pobre, e sua pobreza é resultado direto da má distribuição de renda. A grande maioria da população, pobre, recebe apenas 1/5 de toda a renda do país. Mas também é inegável o aumento verificado nos últimos anos de uma parcela da população com rendimentos 3 vezes superiores à média nacional do país e que comporiam a classe média (mais ou menos 20 milhões de habitantes). Para os próximos anos, espera-se que o mercado mexicano dobre de tamanho. Esse aumento, por sua vez, não deixa de ser um bom negócio para as companhias americanas. Afinal de contas, caso essas previsões se confirmem, é razoável supor um aumento considerável nas exportações americanas de maquinarias, gêneros alimentícios de primeira necessidade, bens de consumo e até mesmo num aumento do intercâmbio entre os dois países no tocante a projetos de construção civil. Mesmo que as disparidades entre as 2 economias diminuam, e elas devem permanecer por pelo menos até a próxima geração, a interdependência entre essas economias continuará a ser algo concreto, podendo, ainda, tornar-se mais estável e mais justa.

Politicamente, o que realmente importa é a consequência imediata e real do acordo sobre o mercado de trabalho americano. Mas, mais uma vez para ficar bem claro, o que impulsiona o nível de emprego na economia é o volume e o vigor do

---

<sup>17</sup> “Undertanding Nafta” – William A.Orme,Jr., pp.110

comércio global. Conquanto as importações e exportações estejam crescendo de forma equilibrada – o que o comércio livre seguramente assegura – o resultado será a criação de novos empregos em quantidade superior ao da eliminação de outros empregos nos dois lados da fronteira. Não há razão para pensar que uma venda que está se realizando nesse momento no México não poderia, ao contrário, estar ocorrendo em outro lugar qualquer. E também não é correto afirmar que para cada 50.000 dólares em vendas americanas para o México (ou mesmo 33.000, ou 69.000) representa um trabalhador que poderia, do contrário, estar desempregado, ou dizer que quando os EUA compram 50.000 dólares em importações provenientes do México, é um trabalhador americano que está perdendo seu emprego. Nem todo produto importado é capaz de abocanhar fatia do mercado para um produto que é produzido domesticamente. No caso mexicano, pouco do que ultrapassa a fronteira em direção ao Norte poderia também ser produzido nos EUA. Os produtos mexicanos (assim como os produtos americanos e canadenses) já fazem parte de um complexo maior que é a economia norte-americana.

Fala-se, também, numa diminuição dos níveis salariais com a abertura das fronteiras ao livre comércio. Os salários mexicanos, como se sabe, são mais baixos comparativamente aos que são pagos nos EUA e no Canadá. Eles são produto da baixa produtividade da força de trabalho mexicana – resultado esse de uma educação de pouca qualidade, tecnologia obsoleta e gerência ineficiente. Durante décadas, o México vem protegendo companhias pouco eficientes com tarifas exorbitantes. Graças ao Nafta, é bem provável que as companhias mexicanas passem a utilizar seus trabalhadores de uma forma mais produtiva e eficiente, mas elas certamente não conseguirão de uma hora para outra aumentar a produtividade dessa gente de modo a se equipararem com os níveis de produtividade alcançados pelas firmas americanas.

Ross Perot estava certo quando afirmou que seria melhor para os EUA que o México tivesse salários mais altos e melhores condições de vida atribuídas a sua população. Mas o Nafta, diferentemente da maneira dele perceber, é uma maneira de fazer com que as metas acima pretendidas sejam alcançadas. Sem o Nafta, a competição que tanto aflige Perot de que as firmas americanas decidam pela utilização de mão-de-obra mexicana mais barata persistiria por tempo indefinido, e com salários ainda mais baixos e sem a garantia de maiores investimentos e acesso a uma infinidade de produtos americanos proporcionada pelo acordo<sup>18</sup>.

Na virada deste século, a força de trabalho americana se parecia muito com o que é hoje a força de trabalho mexicana: somente 10% dos trabalhadores americanos eram especializados. Atualmente, mais de 90% desses trabalhadores possuem algum tipo de qualificação que os distinguem dos demais<sup>19</sup>.

A difusão de novas tecnologias aumentou a demanda por técnicos e trabalho especializado no setor manufatureiro. Isso, por seu turno, resultou num aumento do desemprego nos centros industriais americanos mais antigos. Muitos desses desempregados dificilmente encontraram novos empregos, especialmente os com remuneração semelhante aos dos antigos trabalhos. O sofrimento que essa camada da população enfrentou foi real – mas dificilmente pode ser atribuído por causa da fuga de investimentos para o México.

Se os baixos salários são a chave da resistência das indústrias, os críticos do acordo de livre comércio teriam do que reclamar. Mas na verdade, mais uma vez, não o têm. A força do setor manufatureiro, que é o caso que está sendo tratado nesses dois últimos parágrafos, reside em muitos outros fatores – incluindo a capacidade de

---

<sup>18</sup> “Understanding Nafta” – William A.Orme,Jr., pp.116

desenvolver e de adotar novas tecnologias, a idealização do seu produto, e outras atividades que demandam uma força de trabalho altamente especializada e mais flexível. Os EUA e o México estão caminhando em direções opostas, estão se especializando em diferentes partes do processo manufatureiro. As ‘maquiladoras’ absorvem grande quantidade de trabalhadores e/ou mecanismos pouco qualificados; as firmas americanas, por sua vez, desenvolveram processos de produção intensivos em capital que, normalmente, requerem pessoal treinado para lidar com eles. As firmas americanas estão cada vez mais competitivas e isso se deve, em grande parte, a redução dos custos associados com a operação de mecanismos (incluindo aí trabalhadores) pouco qualificados. Conseqüentemente, as firmas americanas podem passar a remunerar melhor os seus trabalhadores.

O quadro só não é animador para os trabalhadores americanos com baixa especialização. Apesar da perspectiva anterior positiva de aumento dos salários médios pagos na economia americana, a grande maioria dos americanos acredita que os trabalhadores menos qualificados terão os seus salários reajustados para baixo na ordem de até de 3 pontos percentuais. E, com o Nafta, as chances de isso acontecer se ampliam ainda mais. Por exemplo, a competição global por mercados e o aumento da produção internacional sendo realizada em conjunto por um grande número de companhias multinacionais americanas com as companhias locais dos outros países está fazendo com que seja mais difícil e também desnecessário para as manufaturas investir em programas de treinamento altamente custosos para uma força de trabalho pouco habilitada e basicamente formada de jovens que se espalham avassaladoramente pelos centros urbanos americanos.

---

<sup>19</sup> “Nafta Border Home Page – NAALC: structure” – [www.iep.doc.gov](http://www.iep.doc.gov)

De qualquer forma, a competição por causa dos baixos salários pagos no México é apenas uma pequena fração do problema. E, enquanto “os empreendedores do Nafta conseguirem persuadir ainda mais trabalhadores de que não há uma geração perdida (desses jovens), eles podem levar adiante novas formas de assistência somente para conter os ânimos mais exaltados dos sindicatos cujos interesses divergem – e em muitos casos são completamente incompatíveis – dos interesses da força de trabalho americana como um todo”<sup>20</sup>.

Mas é bom deixar bem claro que, embora com algumas distorções, o Nafta vai criar empregos em ambas as economias americana e mexicana. Ele permite que os empregados em ambos os lados da fronteira se especializem naquilo em que eles são melhores: produzindo bens e serviços que requerem o uso intensivo de técnicas de fabricação mais avançadas nos EUA e fabricando produtos que são intensivos em trabalho e não requerem trabalhadores tão especializados no México.

A questão que fica não é se haverá ganho líquido ou perda líquida de empregos nas economias, ou mesmo de salários diferenciais. O que fica é saber se as economias americana e mexicana são fundamentalmente complementares ou competidoras. Se elas são complementares, os EUA não têm com o que temer – têm, ao contrário, muito a ganhar com a prosperidade mexicana. Mas vamos supor que as 2 economias sejam potenciais competidoras, como a classe trabalhadora parece pensar. Então, dessa forma, seria lógico ditar uma oposição ferrenha não somente ao Nafta mas para qualquer tipo de negociação que tenha como pressuposto favorecer o clima dos negócios no México. Outra alternativa seria a da não realização de qualquer pacto comercial: deveria-se banir completamente as importações mexicanas. Ou então rejeitar o Nafta na mais grosseiramente forma nacionalista possível, na esperança de precipitar um recuo

---

<sup>20</sup> “Understanding Nafta” – William A.Orme,Jr., pp.118

nacionalista no México que, então, faria uma reversão drástica da política econômica do país com vistas ao seu passado protecionista, estático. Isso, entretanto, jamais ajudou o México, ou a balança comercial americana, ou as taxas de salários e de emprego em ambos os países, mas somente tem ajudado a preservar o bolso de uma classe gerencial sindicalista<sup>21</sup>. A lição que se tira é que os trabalhadores em ambos os países estarão em melhor situação com as novas políticas adotadas pelo acordo para os mercados de trabalho dos EUA e México. Se bem que, nesse capítulo, não se discutiu a crise mexicana de 1994-95 e se ela trouxe consequências drásticas para os mercados de trabalhos desses países, em especial o mercado de trabalho mexicano, revertendo, por conseguinte, tudo o que foi discutido até aqui.

---

<sup>21</sup> “Understanding Nafta” – William A.Orme,Jr., pp.123-125

## Capítulo IV

### 4.1 As implicações econômicas do acordo para o México

Os economistas mexicanos estão certos quando afirmam que o Nafta, por si só, não garante crescimento para país algum. Somente com uma moeda forte, com políticas que visem à abertura da economia para investimentos e com estabilidade macroeconômica, um país pode crescer. Além disso, o México permanece dependente de determinadas forças exteriores que fogem ao seu controle tais como as taxas de juros americanas e os preços do petróleo. Cada vez mais, manter a confiança no futuro do país não é mais simplesmente uma questão de administração astuta da economia, mas de uma gerência política mais flexível e competente. Mas é óbvio que tendo um acordo comercial do porte do Nafta por detrás de todo esse processo vai facilitar o México – ao permitir que o país tire vantagens das oportunidades econômicas que apareçam e, também, de suportar melhor os choques externos econômicos.

Para o México, entretanto, o Nafta não significou somente um pacto comercial. É um sinal de que o governo vem dirigindo bem a economia do país, tornando-o mais atrativo para os investidores internacionais. A força potencial que o Nafta representou

quando da sua aprovação pode ser ilustrada pela cascata de novos capitais que entraram no México durante o período em que o acordo estava para ser concluído. Investimentos de títulos estrangeiros no México – a maior parte deles em equidades, e a maior parte proveniente dos EUA – quadruplicaram no ano de 1990 e mais que triplicaram em 1991. No momento em que parecia claro que o Nafta iria sofrer um retardamento, ou mesmo iria ser adiado por causa das eleições americanas, o fluxo de fundos de portfólio minou completamente. O crescimento da economia caiu de 4 para 3 pontos percentuais naquele ano, com as atenções das autoridades do país voltadas para o combate da inflação e de um déficit comercial que, já fazia muitos anos, não era auto-sustentável<sup>22</sup>.

O Nafta, sem sombra de dúvida, é mais importante para o México do que para os EUA: até mesmo os mais ferozes adversários do acordo sustentam tal argumento. E o impacto será sentido de imediato. Capitais estrangeiros vão novamente fluir em direção ao mercado de valores, acompanhados por uma montanha de projetos de investimentos diretos que haviam sido deixados de lado pelas companhias que, primeiramente, queriam se certificar de como o Nafta iria afetar as suas respectivas indústrias.

Ao julgar pelas recentes experiências vividas pelo México, o Nafta poderia trazer, já para o primeiro ano, algo em torno de 10 bilhões de dólares em fundos de portfólio e mais 5 bilhões em investimentos diretos. A empresa de consultoria americana ‘Moody’s and Standard & Poor’s’ estimava o seguinte no ano de 1993: “não vai levar muito tempo para que o México consiga ultrapassar os níveis atuais de crescimento de sua economia que se mantém a duras penas na faixa de 3% a 4%”. Os economistas mais otimistas, no entanto, acreditavam que, com o Nafta, o crescimento do PNB pudesse atingir, já no primeiro ano (1994), a marca dos 6%. Isso iria permitir que o PNB atinja a casa dos 500 bilhões de dólares em 10 anos – fazendo com que a

---

<sup>22</sup> “Understanding Nafta” – William A.Orme,Jr., pp.54-56

economia mexicana tivesse o mesmo tamanho do que é hoje a economia do Canadá. E mais: o Nafta, na visão deles, facilmente poderia levar a economia do país a alcançar um novo equilíbrio, estável, na casa dos 7% ao ano. Esse nível, inclusive, a economia mexicana já havia atingido em outras fases de sua história (entre as décadas de 40 e 70). “A integração econômica do país deverá provocar uma queda da inflação, permitindo que o sempre hiper-cauteloso ministro das finanças do país possa remover tranquilamente as barreiras fiscais” – previam eles no ano de 1993<sup>23</sup>.

De acordo com alguns outros cálculos, o México não tem nem muita saída: incluindo como fatores básicos o crescimento do mercado de trabalho e aumentos projetados na produtividade do mesmo, sua economia tem que crescer para além dos 6% ao ano para manter o desemprego sobre controle. À essa taxa, muito provavelmente, o PNB mexicano deve alcançar a marca de 600 bilhões de dólares em 2005, quando a maior parte das políticas liberalizantes do Nafta já estiverem amplamente em força. Para o ano de 2010, caso as expectativas acerca do crescimento da economia se confirmem (ou mesmo sejam ampliadas para 7% ou até mesmo 8% por ano), o México tornar-se-á uma economia de trilhões de dólares, depois, é claro, de ter removido suas últimas barreiras ao livre comércio entre as fronteiras dos países envolvidos nesse acordo. Esse número é 5 vezes maior do que a economia que Salinas herdou, que, durante quase uma década, não havia crescido em termos reais. E é bem provável que em 2010 os mexicanos que estiverem vivos para presenciar as transformações econômicas do país possam desfrutar de uma renda per capita 2 vezes maior do que a atual<sup>24</sup>.

É esse brutal crescimento no tamanho e riqueza da economia mexicana que vai contar a real história do acordo para ambos EUA e México. Preocupar-se em demasia

---

<sup>23</sup> “Understanding Nafta” – William A.Orme,Jr., pp.57

<sup>24</sup> “Understanding Nafta” – William A.Orme,Jr., pp.57-58

com a questão de se em 2010 haverá alguns poucos bilhões de dólares de superávit ou de déficit na balança comercial não será assim tão importante quando o volume de comércio entre EUA e México for triplicado para algo que muitos esperam represente 150 bilhões de dólares nos próximos 20 anos. Ainda menos relevante será o impacto marginal do acordo para o enorme mercado de trabalho americano nos próximos 5 a 10 anos – horizonte bem distante para que qualquer modelo econométrico de confiança possa ilustrar. O problema de curto prazo não é o mercado de trabalho americano, mas sim o do México. A constituição no tempo certo das realizações impostas pelo acordo em termos bilaterais para EUA e principalmente o México não está centrada em 5 ou 10 anos, mas para daqui a 15 ou 25 anos.

#### 4.2 Mas então veio a crise mexicana ...

Poucas vezes na história um país passou de vencedor a vencido em tão curto tempo. No final de 1993, depois de assinar o Acordo Norte-Americano de Livre Comércio (Nafta), o México era considerado uma nação forte, estável, pronta para ingressar no Primeiro Mundo. No final de 1995, o país atravessava a recessão mais grave de sua história, e o sistema político parecia em frangalhos. O que se passou nesses 24 meses foi importante não apenas para o México, que pagou caro pelos erros porventura cometidos, mas também para os EUA, que, como vizinhos, sofreram as consequências imediatas da crise mexicana.

Não existe um consenso quanto às verdadeiras causas do colapso da economia mexicana. Até porque, a partir de 1990, uma combinação de fatores permitiu a consolidação de uma melhoria das expectativas com respeito ao futuro dessa economia

mexicana. Entre os fatores destacam-se uma sólida posição das finanças públicas, reformas que permitiram a privatização de algumas empresas, um anúncio de intenção de firmar um acordo de livre comércio com os EUA e Canadá e, ainda, avanços significativos com credores estrangeiros quanto à renegociação da dívida externa do país. Aliados a uma crescente credibilidade pelo lado dos investidores estrangeiros, permitiu incrementos consideráveis no nível das reservas internacionais mexicanas. Os ativos mexicanos foram, aos poucos, tendo melhor aceitação, e o país retornou com grande vigor ao mercado de ações.

À par de uma melhora na capacidade de importar da economia e, também, de terem acarretado alguns outros benefícios importantes, este fluxo de capital externo trouxe problemas. Dentre todos eles podemos destacar o perigo inerente a qualquer entrada abrupta e maciça de capitais, o que, normalmente, pode gerar um aumento excessivo da demanda agregada com o conseqüente aumento da pressão inflacionária. Ainda é frequente observar flutuações significativas no movimento internacional de capitais (especialmente os de curto prazo) que, caso não sejam compensados, produzirão estímulos errôneos na demanda interna. Inclusive, o México tomou a decisão de compensar, parcialmente, mediante diversos mecanismos de política econômica, os efeitos monetários das entradas de capitais. As medidas adotadas compreenderam basicamente esforços de esterilização por parte do Banco Central de México, apoiado pela flexibilização da política cambial e, também, pela introdução de limites à capacidade dos bancos comerciais locais de se endividarem externamente<sup>25</sup>.

Mesmo assim, de 1990 até 1991, observou-se um crescimento considerável do endividamento externo desses bancos comerciais, particularmente no curto prazo. E mais: com a constante preocupação por parte dos países em manter o equilíbrio da

balança de pagamentos, surgem, por conseguinte, dúvidas a cerca de qual seria a necessidade mínima de reservas que um país deveria manter, de modo a não incorrer em uma crise pela qual vários países já passaram. O México parece não ter se preocupado muito com esta questão. É claro que não há a existência de um nível-padrão que possa ser usado como unidade de referência para os países; cada país adota uma política econômica distinta de modo que os riscos associados a um país diferem totalmente dos demais. Mas se compararmos a relação reservas/saldo em conta corrente do Brasil, da Argentina, do Chile e do México para os anos de 1988 à 1995, vemos que é o México o país que apresenta historicamente os valores mais baixos, com uma trajetória descendente ao longo do período. Isto é, sem sombra de dúvida, uma evidência clara da fragilidade da situação externa do México nesse período e, para a qual, o governo mexicano não prestou muito importância ou preferiu ignorar<sup>26</sup>.

Ernesto Zedillo Ponce de León, que assumiu a presidência do país em 1º de dezembro de 1994, declarou que seu governo tinha herdado um peso excessivamente valorizado, o que resultou num déficit de 29 bilhões de dólares. Foi isso que levou à desvalorização do peso, afirmou ele, e à crise econômica subsequente.

O ex-ministro das Finanças, Pedro Aspe, porém, tem opinião diferente. Segundo ele, o peso não estava excessivamente valorizado, já que as exportações aumentaram 23% em 1994. O capital não fugiu do país por razões econômicas. À princípio, o capital se retirou em resposta a crimes e eventos políticos, em especial os assassinatos de Luis Donaldo Colosio, candidato à presidência do Partido Revolucionário Institucional (PRI), ocorrido em 23 de março de 1994 e o assassinato do secretário-geral do partido, José Francisco Ruiz Massieu, ocorrido em 28 de setembro de 1994.

---

<sup>25</sup> “México, a decadência de um país emergente” – Roberto Erlich, pp.29-30

<sup>26</sup> “México, a decadência de um país emergente” – Roberto Erlich, pp.31

Embora nenhum dos dois crimes tenha sido esclarecido, suspeitava-se de que antigos membros do PRI estivessem envolvidos, talvez em colaboração com a máfia das drogas. A decisão de mandar prender Raúl Salinas de Gortari, irmão do ex-presidente, em 28 de fevereiro de 1995, como mandante do assassinato de Massieu, foi elogiada como uma atitude ousada, que ajudou a restaurar, pelo menos temporariamente, a credibilidade de Zedillo. Mas o estrago já estava feito: em um país onde o irmão de um presidente é acusado de assassinato, a imagem do próprio presidente fica comprometida e passa a ser levada a julgamento. A moral e a ética passam a ser questões de alto relevo. Até que ponto o presidente estaria envolvido nessa trama toda? A imagem do país fica ameaçada e a credibilidade é colocada para escanteio.

Mas voltando ao Aspe, a causa real do colapso, para ele, foi a desvalorização decretada pelo presidente Zedillo em dezembro de 1994.

Os poderosos grupos esquerdistas do México não concordam com nenhuma das duas explicações. Eles afirmam que a crise econômica foi provocada pela política de liberalização econômica praticada pelo presidente Carlos Salinas de Gortari de 1988 a 1994. A privatização de várias empresas estatais e a abertura das fronteiras ao comércio foram as decisões cruciais que enfraqueceram o México. O Nafta, na opinião da esquerda mexicana, foi a gota d'água que faltava<sup>27</sup>.

Por um lado, indiretamente, é possível atribuir parte da culpa pela crise mexicana para o Nafta. Durante as negociações acerca do acordo em 1993, o presidente Clinton e o então presidente do México Carlos Salinas enfatizaram o progresso obtido nos últimos anos pela economia mexicana ao abrir suas fronteiras ao comércio internacional e ao introduzir novos mecanismos à ela, esquecendo-se, porém, das suas

---

<sup>27</sup> “How is Nafta doing?” – Paul Krugman

deficiências. Salinas poderia ter direcionado suas atenções para o pagamento da dívida externa, por exemplo, mais isso teria significado mais inflação com recessão (estagflação). Mas, por outro lado, pode-se argumentar que, desde que o Nafta foi implementado, o comércio entre EUA, Canadá e México teria aumentado 43%. Na realidade, uma das maiores vantagens trazidas pelo Nafta poderá ter sido algo que esse acordo impediu que acontecesse. Houve tempo em que o governo mexicano teria reagido à mais recente crise do peso fechando suas fronteiras às importações. E isso não aconteceu, em grande parte, devido à existência do Nafta. É bem provável que a recuperação econômica do México foi mais rápida e mais segura do que teria sido possível se o fluxo de comércio tivesse sido interrompido. Além disso, EUA e Canadá, cumprindo dispositivos do Tratado de Livre Comércio da América do Norte, destinaram, logo de imediato, US\$ 7 bilhões (em termos nominais) para ajudar a conter a queda do peso mexicano. Mas o tiro de misericórdia foi dado no dia 31 de janeiro de 1995: num ato ousado, o presidente dos EUA, Bill Clinton, anunciou um financiamento monumental de mais de US\$ 50 bilhões (em termos nominais). Jamais se havia visto tamanho socorro financeiro orientado para um só país apenas, em tão pouco tempo, na história mundial. E foi a partir daí que o México pôde iniciar o processo de reconstrução de sua economia.

Seria difícil deixar de admitir que o déficit em conta corrente constituiu pelo menos parte do problema. É verdade que as exportações mexicanas estavam aumentando em 1994, mas o déficit em conta corrente tornou o país excessivamente dependente do capital estrangeiro de curto prazo. Manter este fluxo de capital não era problema quando esse país era considerado um vencedor, mas o fluxo se inverteu quando o assassinato de Colosio provocou dúvidas sobre o futuro político do México.

Aspe estava certo, porém, quando afirmou que a desvalorização do peso (inicialmente de 15%) agravou o problema. A queda drástica do valor da moeda, apenas alguns dias depois de o governo assegurar que o peso não seria desvalorizado, abalou seriamente a confiança de investidores e poupadores. Só para se ter uma idéia do que isso representou, no dia 28 de janeiro de 1994, para conter a fuga em demasia dos investimentos para longe das fronteiras do país, o Banco Central de México teve que elevar em 100% as taxas de juros dos títulos do governo, conseguindo, em parte, deter a queda do peso frente ao dólar. Mesmo assim, em apenas poucos dias, mais precisamente do dia 20/12/94 até o dia 28 do mesmo ano, o peso já sofrera uma desvalorização de 70%. Depois do assassinato de Colosio, o país levou 4 semanas para perder 10 bilhões de dólares em reservas, mas foram necessários apenas 2 dias para que a mesma quantia fosse convertida de peso para dólares depois da desvalorização<sup>28</sup>.

Não há indicações claras suficientes para podermos afirmar que o Nafta, que entrou em vigor em janeiro de 1994, tenha precipitado ou acelerado o colapso econômico. O México, nessa mesma época, enfrentava problemas com outros países da Europa e do Extremo Oriente os quais ao imporem práticas protecionistas, limitaram a importação de produtos estrangeiros, inclusive mexicanos, agravando o déficit do México.

#### 4.3 Os custos da estabilização

O México iniciou o ano de 1995 a braços com grave crise financeira, desencadeada em dezembro de 1994 por uma desvalorização mal planejada da moeda: a

---

<sup>28</sup> “How is Nafta doing?” – Paul Krugman

inflação galopante passou a corroer todo tipo de ativo em posse da classe média mexicana (somente os homens de maior posse do país os quais mantinham a quase totalidade dos seus haveres monetários e não-monetários para além das fronteiras do México é que puderam sair praticamente ilesos dessa situação – muitos, inclusive, saíram, de alguma forma, recompensados); o desemprego estava aumentando consideravelmente; os salários estavam caindo; o capital estava fluindo não mais para o sul, mas sim para o norte do continente (movimento este certamente motivado pela falta de credibilidade dos investidores na recuperação da economia mexicana; a economia mexicana a qual era esperado um crescimento na ordem de 4% ao ano estava experimentando uma contração nesse ano de 1995 de mesmo valor; as taxas de juros elevadíssimas adiaram para mais tarde as novas investidas na área dos negócios (principalmente nos de origem especulativa) e também tornaram impagáveis quaisquer tipos de hipotecas.

Em janeiro de 1994, quando o Nafta legalmente entrou em operação, a renda per capita mexicana estava na faixa dos 4.000 dólares; em janeiro de 1995, ela caiu para exatos 2.600 dólares, o que só fez eliminar os ganhos obtidos nos últimos 3 anos.

O esforço inicial para conter a queda do peso foi por meio de empréstimos externos, como se viu, não surtiu o efeito esperado. A crise só diminuiu no início de março de 1995, quando o governo do presidente Ernesto Zedillo Ponce de León lançou um programa de austeridade que ajudou o país a obter créditos do exterior. Mas as condições para que o México recebesse essa ajuda financeira foram muito rigorosas. A expectativa era que houvesse uma grave recessão econômica como parte de um processo de ajuste em que o déficit comercial (US\$ 18,5 bilhões) e em conta corrente (US\$ 28,7 bilhões) seriam acentuadamente reduzidos. O plano de austeridade anunciado

no dia 9 de março estabelecia como uma das metas principais para 1995 uma redução de quase 2% no PIB, o que contrastava com o aumento de 4% previsto por Zedillo em sua campanha eleitoral de 1994. A meta para inflação anual passou a ser de 42%, contra um índice de apenas 7,05% registrado em 1994. Ainda mais acentuada era a redução prevista para o déficit em conta corrente, que não deveria ultrapassar 2,4 bilhões de dólares. Essa perspectiva daria um saldo no balanço de pagamentos de 5,4 bilhões de dólares no fim do ano<sup>29</sup>.

Em setembro, porém, ficou claro que a recessão era mais grave do que o previsto, com um declínio projetado no PIB de 4%. As despesas do governo sofreriam um corte de 10% durante o ano e apenas 35% do total seria gasto no primeiro semestre. Depois de alcançar 8% em abril, em consequência de um aumento nos impostos sobre as vendas, a inflação mensal caiu para 2% no terceiro trimestre. Mesmo assim, a inflação anual chegou a mais de 50 pontos percentuais. No final do ano, o objetivo de um superávit comercial no ano fora alcançado, depois que o país apresentou saldos positivos em todos os meses a partir de fevereiro.

Foram necessárias medidas complementares para atenuar o efeito do programa de austeridade sobre as camadas mais pobres da população. Em 1º de abril de 1995, houve um reajuste de 10% no salário mínimo e o governo estabeleceu o princípio da livre negociação para todas as faixas salariais. Os subsídios para muitos gêneros alimentícios de primeira necessidade foram mantidos; e criou-se um programa de empregos rurais para garantir uma renda mínima para esses trabalhadores do campo. O governo, além disso, ‘ofereceu’ uma devolução de parte do imposto de renda para os

---

<sup>29</sup> “Nafta Border Home Page – México” – [www.iep.doc.gov](http://www.iep.doc.gov)

assalariados com renda mensal de até 4 salários mínimos; o prazo de assistência médica gratuita aos desempregados foi ampliado de 2 para 6 meses<sup>30</sup>.

Ainda no ano de 1995, milhões de mexicanos participaram de movimentos de protesto. O maior de todos foi talvez “EL BARZÓN” ( “A opressão”). A população exigia que o governo tomasse medidas em relação às dívidas que muitos mexicanos contraíram em consequência do programa de austeridade do governo anterior. Esse problema dizia respeito sobretudo à classe média e ao pequeno empresário, que assumiram compromissos financeiros extras na crença (incentivada pelo ex-presidente Carlos Salinas) de que o país estava numa fase de grande prosperidade. Eram ao todo mais de 7,5 milhões de mexicanos endividados. A reação do presidente Zedillo foi lançar um programa de emergência: ele incluía uma redução de cerca de 50% na taxa de juros cobrada pelos bancos e cartões de créditos para dívidas menores e a suspensão dos processos judiciais contra os inadimplentes até o final de outubro de 1995 para que os mesmos pudessem gozar de uma ‘folga’ temporária e conseguissem acertar os seus balancetes domésticos.

Na economia, em 1996, o quadro foi bem melhor do que no ano anterior. Nos 6 primeiros meses de 96, o crescimento econômico ficou em 2,2%; no segundo semestre, houve uma expansão significativa de 7,2% em relação ao mesmo período do ano de 1995. Em meados do ano, a recuperação já era evidente na produção industrial e na construção civil, que tinham despencado respectivamente 6,4% e 22% em 1995. Em junho, quando se registrou um aumento de 12% na produção industrial, a manufatura tinha crescido 12,6% e a construção, 13,2% em relação ao ano anterior. Os aumentos resultaram em grande parte de exportações e não de demanda interna. A expectativa oficial de crescimento do PIB ficou em 3%. A inflação, que aumentou em quase 52% no

---

<sup>30</sup> “Nafta Border Home Page – México” – [www.iep.doc.gov](http://www.iep.doc.gov)

ano de 95, como resultado da desvalorização do peso e do impacto das medidas de ajuste econômico, caiu significativamente em 96. O índice mensal de preços ao consumidor subiu entre 1,3% e 1,6% de junho a setembro, comparado com aumentos mensais de 2,4% no primeiro semestre do ano<sup>31</sup>.

#### 4.4 O lado bom da crise

A crise do México abriu espaços para novas indagações. Em muitos países emergentes, as reformas no sistema bancário só foram possíveis porque o desastre financeiro destruiu todos os argumentos contrários. Nos dois países latino-americanos mais traumatizados pela crise do peso, o próprio México e a Argentina, foram tomadas muitas iniciativas nos últimos dois anos: vários mecanismos de administração de crises, novas regras contábeis e a “internacionalização” do sistema pelas privatizações.

No México, o governo criou mais de dez programas diferentes com o objetivo de ajudar bancos e devedores a se recuperarem. Esses programas compreenderam a compra de empréstimos dos bancos comerciais, com um valor contábil de US\$ 17 bilhões, a conversão dos créditos determinados em peso para moedas à prova da inflação e a injeção de alguns bilhões de dólares de subsídios no sistema financeiro para auxiliar as instituições a continuarem honrando seus compromissos enquanto se reestruturavam.

Os críticos rapidamente condenaram essa miscelânea de programas temporários, pois seria necessário confiar muito no dinheiro público e não o suficiente nas forças de mercado. O governo aceitou muitas dessas críticas. Criou uma agência para reestruturar e vender o volume de ativos que o Estado mantém atualmente, esperando que isso

---

<sup>31</sup> “Nafta Border Home Page – México” – [www.iep.doc.gov](http://www.iep.doc.gov)

produzirá um mercado secundário de créditos, vendeu bancos para compradores estrangeiros; encorajou as fusões; e reforçou o quadro de supervisores.

Analistas mexicanos acham que o regime está “infinitamente melhor” do que em 1994. Os órgãos supervisores estão fazendo um grande esforço para romper com o estreito relacionamento entre bancos e grandes empresas. Não que os bancos mexicanos estejam, no momento, fora de qualquer perigo. As duas maiores instituições bancárias do país, o Banamex e o Bancomer, estão lentamente readquirindo o vigor, o mercado imobiliário tende a uma melhora, mas outras áreas continuam fragilizadas. As falências aumentaram rapidamente e os bancos continuaram frustrados com o demorado processo legal que os deixou com centenas de milhares de ações de reintegração de posse. Os bancos também reclamam que a forma como as falências são conduzidas favorece os devedores em detrimento dos credores.

A crise mexicana fornece amplas lições para as autoridades bancárias em todos os mercados emergentes. Segundo a revista ‘THE ECONOMIST’, a primeira delas é que “existem formas boas e ruins de privatização de bancos e que uma privatização feita de forma inadequada pode repercutir contra”. Depois de uma década de nacionalizações, os bancos do México foram reprivatizados em 1991 e 1992. Mas, para surpresa geral, os principais compradores não foram bancos internacionais, e sim empresas domésticas controladas por famílias poderosas. Tão acirrado foi o leilão desses bancos que muitos desses compradores gastaram mais de 3 vezes o valor contábil de um banco, na expectativa de obterem grandes lucros durante muitos anos. Mas isso os colocou sobre pressão para conseguirem um retorno rápido. E foi isso que estimulou diretores de bancos a fornecerem empréstimos de forma displicente e desencorajou uma

poupança (aprovisionamento de fundos) prudente como proteção contra empréstimos não liquidados.

Decorre daí uma segunda lição para os proprietários e órgãos fiscalizadores de bancos: seja cético se seu banco está crescendo a uma velocidade vertiginosa, mesmo no caso de uma economia explosiva”. De acordo com Jose Garcia-Cantera, do banco de investimentos Salomon Brothers, o crescimento do setor bancário difere do verificado em outros setores: “Se a Coca-Cola vender 20% mais garrafas este ano do que no ano passado, você sabe que ela está com um bom desempenho. Mas os bancos podem expandir ou encolher seu balanço patrimonial à vontade e o crescimento não é indicador de saúde financeira”.

De qualquer forma, os bancos mexicanos, assim como os bancos de vários outros países latino-americanos, se deparam atualmente com 3 novos desafios prementes. O primeiro deles é levantar novo capital patrimonial. Os governos, por seu turno, estão tentando ajudar. No México, por exemplo, o governo vem assumindo o passivo dos bancos sob a condição de que os recursos da aquisição serão usados para melhorar a base de capital desses bancos.

O segundo grande obstáculo é a mudança para padrões contábeis aceitos internacionalmente, uma medida essencial para os bancos que desejam levantar grandes somas de dinheiro em mercados estrangeiros. Já no ano passado os bancos mexicanos adotaram as regras de contabilidade americanas, e recentemente passaram a publicar as demonstrações financeiras com base nessas regras. Suas contas hoje traçam um quadro mais verdadeiro de suas respectivas situações e estão forçando-os a enfrentar os seus problemas com mais determinação, ao invés de fingirem que não existem, como acontecia no passado. Continua a revista ‘THE ECONOMIST’ (esse artigo foi

publicado na íntegra pelo jornal GAZETA MERCANTIL), “o Banamex anunciou em janeiro último que dará baixa contábil a um volume apreciável de seu portfólio de hipotecas com bases nas novas regras e assumirá uma dívida de US\$ 550 milhões este ano”. Para os analistas financeiros, isso trará muita ‘dor de cabeça’ a curto prazo, mas certamente colocará o banco numa posição mais forte a partir do próximo ano.

O terceiro grande desafio que se apresenta para os banqueiros será conseguir tomar fôlego e começar a emprestar de novo, apenas desta vez com mais responsabilidade. O México, entretanto, continua às voltas com um aperto monetário e os seus bancos estão sendo acusados de refrear o crescimento econômico. De acordo com o Ministério das Finanças, a economia cresceu 5,1% no ano passado; porém os empréstimos bancários encolheram quase duas vezes aquele índice. As empresas que necessitam pedir emprestado para investir se deparam com taxas de juros altíssimas; muitos solicitantes de créditos não conseguem absolutamente nada de seus bancos. Ao contrário, eles precisam recorrer a agiotas ou aderir a clubes de crédito (consórcios) não oficiais. Em vez de emprestar (e não são somente os bancos mexicanos que agem assim), os bancos mexicanos se habituaram com os baixos mas sempre estáveis lucros derivados de títulos do governo e outros valores imobiliários que, no México, compõem 35% dos portfólios dos bancos (no Brasil esse índice chega a 40%). Um banqueiro dá o seu recado, e que expressa a opinião da maioria dos banqueiros latino-americanos, no artigo publicado pela revista americana: “da mesma forma que as quebras bancárias frequentemente são precedidas de ‘booms’ de crédito descontrolados, normalmente elas são seguidas de um excesso de cautela e uma relutância em emprestar”.

O que podemos tirar de conclusão de tudo o que foi dito até agora a respeito do México é que não é fácil para um país passar ao mesmo tempo de uma economia

fechada para uma economia aberta e de um sistema político autoritário para um sistema democrático. No final, porém, essas mudanças podem ser benéficas para o país. Toda mudança provoca turbulência, é claro, e essa mudança agitou o México em 1994 e 1995. Ao liberalizar a economia e democratizar a vida política do país, o México renunciou ao sonho de se tornar um vencedor a curto prazo, mas pelo menos está em condições de construir seu futuro em bases mais sólidas.

#### 4.5 Um caso especial: a economia ao longo da fronteira EUA-México<sup>32</sup>

Estendendo-se por 3.330 quilômetros do Oceano Pacífico ao Golfo do México, essa faixa, a fronteira, com 208 quilômetros de largura pode ser a região que apresenta o crescimento mais acelerado na América do Norte. Com 11 milhões de pessoas e uma produção de US\$ 150 bilhões, é uma economia maior do que a da Polônia e se aproxima em tamanho da economia da Tailândia.

O que vem motivando o crescimento econômico da fronteira é a energia gerada pelo próprio conflito de 2 mundos. Do interior do México, todos os anos, centenas de milhares de pessoas em busca de trabalho vão em direção ao norte da fronteira para viver em favelas de papelão e blocos de cimento, perto dos portões da fábrica. Estão dispostas a trabalhar muito por baixos salários. As empresas americanas, animadas pela perspectiva de redução de custos frente à concorrência internacional, criaram montadoras – as ‘maquiladoras’- no lado mexicano, para aproveitarem-se do custo reduzido com a mão-de-obra. Agora chegando a 1.500, as ‘maquiladoras’ podem ser a base da persistente competitividade global dos EUA. Mas essa não é mais uma região

dominada exclusivamente pelos interesses dos americanos. Os pesados investimentos também estão chegando da Ásia e da Europa, incentivando a expansão da economia da fronteira para perto dos 7% anuais. Tijuana, por exemplo, tornou-se a capital mundial de produção de TV's, fabricando 14 milhões de aparelhos por ano. Há fábricas abrindo diariamente, de Mexicali a Matamoros. As elevadas exportações dessas fábricas estão ajudando o México a sair de sua pior recessão em 60 anos. E a classe de mexicanos com elevada capacitação profissional está tomando a dianteira para dirigir as centenas de fábricas novas que surgem a cada dia.

Esse crescimento da fronteira, na realidade, era algo inesperado e até mesmo indesejado. Quando o Nafta foi assinado em novembro de 1993, seus promotores previram que as economias dos EUA e do México iriam se tornar cada vez mais entrelaçadas. O investimento poderia se espalhar por todo o México, que se tornaria um imenso mercado para os produtos americanos. Parte do dinheiro, é claro, iria para a fronteira, mas não de uma forma tão intensa como vem ocorrendo de uns tempos pra cá. Alguns anteciparam que a grande corrida para a região que aconteceu depois da crise do peso de dezembro de 1994, quando os salários mexicanos tiveram uma queda de 40% em termos do dólar, criou “uma linha divisória econômica ainda mais rígida. Com o total de salários, aluguéis e despesas com eletricidade num custo de quase ¼ daqueles dos EUA, a fronteira tornou-se a estrada de caçadores de barganha de todo o mundo”.

Mas também existe o lado sombrio do fascínio pela fronteira. Quando bens e capitais podem entrar livremente, o contrabando também pode. Desde os tempos da Lei Seca, quando os contrabandistas de bebidas traficavam rum e tequila para os EUA, a fronteira floresceu como centro de atividades ilegais. Atualmente, entretanto, parece ter

---

<sup>32</sup> “as informações contidas nesta seção foram tiradas de um artigo que saiu na ‘Gazeta Mercantil’ do dia 07/05/97 mas que originalmente fôra publicado pela revista americana ‘Business Week’

atingido o seu ponto mais alto. O tráfico de drogas gera cerca de US\$ 22 bilhões em receita anualmente. Outro setor lucrativo (se é que podemos chamar de setor) é o “comércio de corpos”, de imigrantes ilegais. Os contrabandistas conhecidos como “coiotes” cobram dos mexicanos mais de 1.500 dólares por pessoa para fazer a travessia da fronteira. Vistos falsos de permanência, permitindo que a pessoa trabalhe nos EUA, são vendidos, em média, por 45 dólares. Corretoras de câmbio que se amontoam em Laredo, El Paso e outras cidades são testemunhas do ‘boom’ em pesos legais e ilegais transformados todos os dias em dólares.

Ao movimentarem-se, os dólares e pesos ajudam a moldar o caráter distinto da fronteira, dando à ela a sensação de constituir-se em um país diferente, com as suas próprias leis. Uma peculiaridade é o fato de que mexicanos que provam serem moradores de cidades da fronteira recebem passes para os EUA para permanências de até 72 horas de cada vez. Os moradores mexicanos da fronteira não só compram produtos em lojas americanas, como também se utilizam dos serviços prestados nos EUA tais como os serviços médicos e dentários, e acabam ‘importando’ idéias políticas para o seu país que são praticadas nos EUA. Agora uma coisa é certa: em nenhuma outra parte da fronteira entre EUA e México há duas cidades tão diferentes como San Diego (nos EUA) e Tijuana (no México). Os bem-cuidados jardins e piscinas de San Diego ficam a apenas 15 minutos de carro das favelas miseráveis de Tijuana. Em San Diego, a renda per capita é de US\$ 25 mil ao ano; em Tijuana, US\$ 3.200 (segundo dados fornecidos pelo Departamento de Geografia da Universidade da Califórnia, San Diego – UCSD). Essa universidade, inclusive, todo início de ano letivo, promove palestras alertando seus alunos para o perigo de se ultrapassar os limites da fronteira para ir em direção às casas noturnas de Tijuana. Vários conselhos são dados para os alunos que assim mesmo queiram se aventurar em território mexicano: em primeiro

lugar, é imprescindível que as pessoas deixem os seus carros estacionados no lado americano da fronteira e atravessem-na a pé pois são frequentes os roubos de veículos com placa (procedência) americana em Tijuana. Em segundo lugar, é sempre bom estar acompanhado de um número grande de amigos (no mínimo 4 pessoas) pois, quanto maior o grupo, maior é o poder de intimidação – em Tijuana existem várias gangues de adolescentes que roubam passaportes e dinheiro dos estrangeiros. Só para se ter uma idéia do que isso representa, um passaporte brasileiro roubado chega a valer, em média, 10 mil dólares (logicamente por sermos nós indivíduos com traços físicos parecidos com os deles, é mais fácil para os mexicanos falsificarem os nossos documentos com o intuito de entrarem nos EUA). Também são frequentes casos onde policiais mexicanos fardados extorquem dinheiro dos visitantes ao ameaçá-los prender por alguma razão nunca aparente.

Mas voltando ao raciocínio anterior, ter uma fronteira florescente é bom ou ruim para os EUA?

As empresas americanas certamente têm ganho. Empresas como a GM estão abrindo fábricas novas na fronteira, imaginando reduzir custos, ao mesmo tempo em que utilizam seus funcionários domésticos (americanos) de alto nível técnico e salários mais altos para tarefas mais sofisticadas.

Enquanto isso, empresas asiáticas como a Sony Corporation e a Dawoo Corporation constróem fábricas para aproveitarem-se da alardeada mão-de-obra assim como das reduções tarifárias fornecidas pelo Nafta. Isso não é necessariamente ruim para os trabalhadores americanos. Para cada fábrica aberta no México, os EUA conseguem empregos em serviços, transportes ou distribuição. Os fornecedores americanos de componentes lucram com o aumento nos investimentos de países

européus e asiáticos da seguinte maneira: sob o Nafta, os componentes mais importantes de produtos tais como videocassetes precisam ter procedência norte-americana para beneficiarem-se do “guarda-chuva” de livre comércio do tratado. Com isso, as empresas européias e asiáticas acabam procurando os fornecedores americanos e mexicanos. O crescimento não é apenas em eletrônicos. A fabricação de produtos de baixa tecnologia vem seguindo os mesmos passos. Dezenas de fábricas produzindo vestuário, produtos baratos de consumo e componentes simples brotaram ao longo da fronteira, dando emprego a centenas de milhares de pessoas. Trabalhadores das ‘maquiladoras’ ganham em média de 5 a 7 dólares por dia, mais benefícios, rivalizando com as economias de baixos salários da Ásia. Isso fica abaixo dos US\$ 9 por dia de antes da desvalorização. Incluindo aluguel e despesas administrativas, o custo por trabalhador/hora é de apenas US\$ 4 em uma fábrica de Tijuana, em comparação com os US\$18 a US\$ 25 pagos em San Diego (Califórnia).

Embora os salários sejam baixos, a procura por empregos nas ‘maquiladoras’ é alta porque elas pagam melhor do que em outras partes do México e, também, causada pela própria força de trabalho mexicana que vem crescendo, por ano, em mais de 1 milhão de pessoas.

No entanto, surgem os problemas do tipo Terceiro Mundo discutidos no capítulo anterior. Economistas calculam que a fronteira precisa de pelo menos 8 bilhões de dólares só para trazer água potável, tratamento de esgotos e coleta de lixo para todos os residentes da fronteira. Os funcionários também lutam com dificuldade para controlar a economia ilegal discutida anteriormente. Os traficantes infiltraram-se nas agências mexicanas de combate ao crime e passaram a subornar alguns funcionários americanos que trabalham na fronteira. Os chefões das drogas aterrorizam os fazendeiros

americanos que se recusam a permitir a passagem das drogas por suas terras. Para diminuir a imigração ilegal, a Patrulha de fronteira dos EUA instalou sensores, câmeras e mais de 60 quilômetros de cerca com 4 metros de altura. Mesmo assim, mais de 1 milhão e quinhentos mil imigrantes ilegais foram pegos na fronteira em 1996, alguns deles mais de uma vez. Essas são questões com as quais o presidente Clinton se defrontou na sua viagem ao México e que serão discutidas no próximo capítulo.

#### 4.6 Uma análise dos primeiros três anos do Nafta

A Rede Mexicana de Ação Frente ao Livre Comércio acaba de publicar um amplo estudo sobre os efeitos da criação do bloco na vida econômica do país<sup>33</sup>. De acordo com este estudo, a adesão do México ao Nafta não foi boa para os trabalhadores e empresas menos preparadas para a concorrência internacional. No triênio 1994-1996, o nível de empregos no país caiu 9,9%, ao mesmo tempo que o salário real desvalorizou-se em 27,9% (e não há evidência de recuperação rápida). Os preços, por sua vez, aumentaram 140,5% no mesmo período.

Em termos macroeconômicos, a integração ajudou o PIB mexicano a avançar 9,8% no mesmo período acima descrito. Desde que o Nafta passou a funcionar, a produtividade média no país também cresceu 12,6%. O maior crescimento se deu no setor de comunicações e transportes (12,4%), graças, sobretudo, ao investimento privado em serviços de telefonia. Impulsionado pelas mesmas forças, o setor elétrico cresceu 11,8% desde 1994. Manufaturas, em especial as altamente exportadoras, também tiveram, no período, desempenho satisfatório: cresceram 9,8%.

Em contrapartida, setores mais ligados à dinâmica interna da economia amargaram perdas – como a sempre fortemente empregadora construção civil (-7,6%). Outros setores obtiveram avanços tímidos, a exemplo da agropecuária, que cresceu 3,1% nos três anos. “As empresas exportadoras não arrastam consigo o conjunto da cadeia produtiva, mas, ao importar os seus insumos, favorecem a redução de empregos e o fechamento de outras empresas”, ressalta o levantamento.

O estudo não leva em consideração os superávits alcançados pela economia mexicana no biênio 1995-1996. Ou melhor, não atribui tal ganho à abertura da economia. “No 1º ano, o resultado se explica pela recessão e o tipo de câmbio e, em 1996, pelo aumento das exportações de petróleo, favorecidas pelo preço do mesmo”. Desde a implantação do Nafta, o México alcançou superávit de 20,4 bilhões de dólares em relação aos EUA. No mesmo período, afirma o estudo, 35,4 bilhões de dólares saíram do país a título de transferência de lucros e pagamento de juros da dívida.

As transações com o outro integrante do bloco, o Canadá, ainda são desprezíveis: representam 2,16% do comércio exterior do país, superavitário no triênio em 901 milhões de dólares. Ainda assim, os resultados positivos obtidos com os parceiros do Nafta não foram suficientes para compensar o déficit comercial do México com o resto do mundo. Entre 1994 e 1996, o déficit da balança comercial mexicana ficou em 4,9 bilhões de dólares (sem considerar as indústrias que apenas montam seus produtos no país – com elas, a perda total no triênio teria sido de mais de 20 bilhões de dólares).

A integração comercial aumentou consideravelmente o peso do comércio exterior na economia mexicana: a soma de importações e exportações passou de 34,4%

---

<sup>33</sup> esse estudo foi publicado pela ‘Gazeta Mercantil’ em seu suplemento ‘Seminário do Mercosul’ que

do PIB, em 1993, para 52,4% no ano passado. O problema, segundo os técnicos da Rede, “é o descompasso entre o avanço do setor externo e a contínua depressão do mercado interno. Trata-se de um desequilíbrio que se soma ao abandono do campo e à renúncia da soberania alimentícia. Além disso, a demanda da economia passa a depender contínua e crescentemente do consumidor estrangeiro”. Para tanto, o instituto norte-americano, ‘Institute for Policy Studies’, recomenda que “a integração econômica passe por uma reformulação. Os acordos laterais de cooperação trabalhista e ambiental também devem ser revistos e um novo acordo de integração deve permitir que os países mantenham mecanismos de controle de capitais que apoiem suas estratégias nacionais de desenvolvimento”. O problema da dívida mexicana também deve ser solucionado. O México vem perdendo muitos bilhões de dólares todos os anos apenas para cumprir com as obrigações de suas dívidas interna e externa. Nestas condições, o governo acaba sendo obrigado a atrair investimentos estrangeiros a qualquer custo.

Para o economista Rudiger Dornbusch, o México fez esforços extraordinários para reestruturar a sua economia e reconhecer que a integração com o mundo é uma fonte de crescimento. Ele vai além quando afirma que o Nafta foi uma grande aposta e agora os mexicanos, em sua grande maioria, estão sendo recompensados por isso. Entretanto, para ele, a estabilidade monetária é um suporte essencial para fluxos de investimentos diretos para o México. É crucial obter taxas de juros de baixo risco em empréstimos. Estas, por sua vez, são fator condicionante para o revigoramento do investimento e da forte expansão. “Se o México quiser progresso social e estabilidade política, o país precisa pagar, depois do ousado passo do Nafta, um pouco mais por sua prosperidade. Precisa marchar irreversivelmente para substituir o peso pelo dólar”. E por que desistir do peso? Dornbusch responde: “porque toda vez que o México

consegue progresso econômico, uma crise monetária o elimina. A economia do México obedece a um ciclo político, marcado pelas eleições presidenciais a cada 6 anos. No 3º ou 4º ano após as eleições, a economia quase sempre cresce, como agora. Depois, os gastos e empréstimos de um ano eleitoral levam a uma nova crise do peso. Este é o terceiro ano do atual ciclo político, e o México emergiu com sucesso da crise do peso de 1994-1995. A menos que o México altere seu sistema monetário, uma reprise do ciclo crise-colapso-recuperação ocorrerá no ano 2000, ano da próxima eleição presidencial”.

## Capítulo V

### 5.1 O Nafta e a economia americana

A política comercial do governo americano é parte integrante de uma estratégia econômica global. É por meio de instrumentos eficientes como esse que os EUA pretendem atingir objetivos econômicos nacionais amplos de: fortalecer a performance da economia e aumentar o número de trabalhadores americanos que recebem salários mais elevados.

Acordos de livre comércio – tais como o Nafta e a Rodada Uruguai, entre outros – trazem benefícios a todos os interessados, fomentando a concorrência doméstica, fornecendo um agente catalisador para o aumento da produção a inovações, criando empregos. Novas oportunidades também surgem para as firmas que têm suas linhas de produção orientadas para suprir o mercado externo, e para os trabalhadores que nelas atuam pois os salários pagos são, na maioria das vezes, mais altos do que a média nacional americana. Portanto, esse é o único modo a assegurar que as indústrias e trabalhadores americanos possam competir com igualdades de condições nos mercados mais importantes do mundo. Isso é particularmente significativo quando se tem em mente que 95% dos consumidores mundiais moram fora dos EUA. Países competidores estão, por seu turno, concretizando regras comerciais com vários mercados emergentes, mercados esses que respondem por uma grande percentagem das exportações americanas, que não param de crescer. Literalmente é o caso de se os americanos não se ligarem e não passarem a competir, eles estarão se retirando desses mercados. As

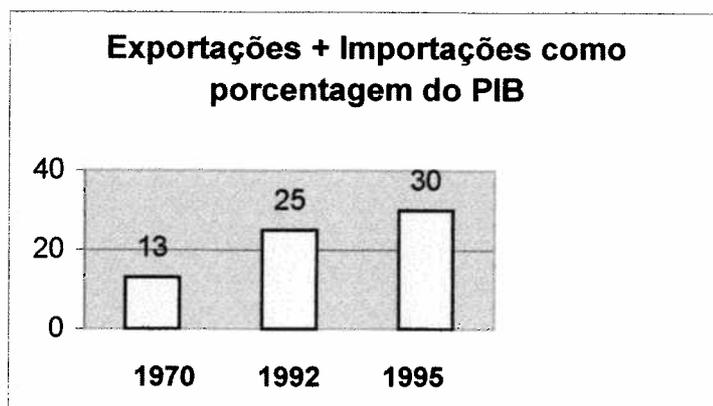
apostas são grandes. Os postos de trabalho americanos sustentados pelas exportações do país pagam de 13% a até 16% a mais do que a média nacional. Desde 1992, as exportações americanas de bens e serviços têm aumentado em mais de 35%. Em 1997, mais um milhão e quinhentos mil novos empregos foram gerados pelo setor exportador americano (em 1996, onze milhões e trezentos mil empregos eram sustentados por esse setor), fazendo com que para cada 8 novos empregos que foram criados nos EUA entre os anos de 1992 e 1996, 1 deles foi gerado pelas exportações do país<sup>34</sup>.

O Nafta tem tido um papel importante na expansão do comércio dos EUA e, conseqüentemente, fortalecendo a economia do país. O Nafta vem criando novos postos de trabalho para os cidadãos americanos quando permite que os parceiros comerciais do país, Canadá e México, tenham acesso a uma infinidade de bens e serviços americanos. O Nafta também serve de amortecedor contra restrições de acesso àqueles mercados – sem o que os EUA ficariam arriscados a perder acesso a mais de 126 milhões de consumidores e mais de 2 milhões de empregos altamente remunerados também seriam postos em risco.

Durante os dois primeiros anos do acordo, as exportações americanas para Canadá e México aumentaram em 22% ou, como queiram, em aproximadamente 31 bilhões de dólares, a despeito da temporária redução, no ano de 1995, das exportações americanas para o México em virtude da crise do peso. As exportações americanas para o Canadá nesse período cresceram em 26%; as exportações americanas para o México, em 11%.

---

<sup>34</sup> “Nafta Border Home Page – Nafta and the U.S. Economy” – [www.iep.doc.gov](http://www.iep.doc.gov)



Além disso, no ano de 1996, as exportações americanas para esses dois países se intensificaram mais ainda (elas foram 34% maiores em comparação com os níveis alcançados em 1993 tomando-se um mesmo período como base para os cálculos). O Canadá, no ano de 1996, importou mais 33% em bens e serviços americanos; e o México, mais 37%. As exportações de bens americanos bateram um recorde no ano passado ( US\$134 bilhões para o Canadá e US\$57 bilhões para o México). Quando o Nafta efetivamente entrasse em vigor, era esperado pelo governo americano um crescimento líquido no número de empregos na ordem de 311.000 até o fim de 1996; esse número, entretanto, superou a marca dos 2 milhões no final de 1996<sup>35</sup>.

O Nafta, para muitos, não foi o responsável direto pela crise do peso mexicano em fins de 1994 e início de 1995, ou com a posterior recessão que assolou o México no ano de 1995 e o declínio de 8,9% dos bens exportados dos EUA que acompanhou a recessão. As decisões tomadas pelo governo mexicano sobre a política cambial do país na década de 80, acompanhada pela evolução em 1994 dos mercados financeiros dentro e fora do país trouxe adiante a crise do peso. Devido ao valor da moeda mexicana ter caído vertiginosamente no final de 1994 e início de 1995, os investidores transferiram seus investimentos para fora do mercado mexicano e as taxas de juros do México deram um salto muito grande. O resultado foi uma redução de quase 7 pontos percentuais na

atividade produtiva mexicana no ano de 1995 – uma recessão três vezes maior do que a que foi experimentada pelos EUA em 1991. Obviamente, sem causar surpresas, como resultados pelas dificuldades ocorridas no México, houve redução nas importações mexicanas e uma alteração na sua balança comercial de grandes déficits para equilíbrio.

Durante a crise mexicana, o Nafta foi extremamente importante para os EUA pois, com ele, conseguiu-se garantir o nível de empregos no setor exportador do país e os próprios interesses econômicos. Por causa do Nafta, as exportações americanas se recuperaram bem melhor em 1995 do que na última crise financeira que assolou o México em 1982. Durante aquela crise, antes de sua adesão para o GATT ou para o Nafta, as autoridades do governo mexicano eram livres para adotar quaisquer medidas arbitrárias para restringir a entrada no país de produtos importados. Eles impunham tarifas de 100% sobre produtos americanos e exigências rigorosas para conceder licenças, medidas essas que causaram uma redução das exportações americanas para o México na ordem de 50% entre 1981 e 1983. O emprego nesse setor caiu pela metade (de uma estimativa de 431.000 postos de trabalho em 1981 para 201.000 em 1983). Levaram-se quase 7 anos para que as exportações americanas recobrassem os níveis de 1981<sup>36</sup>.

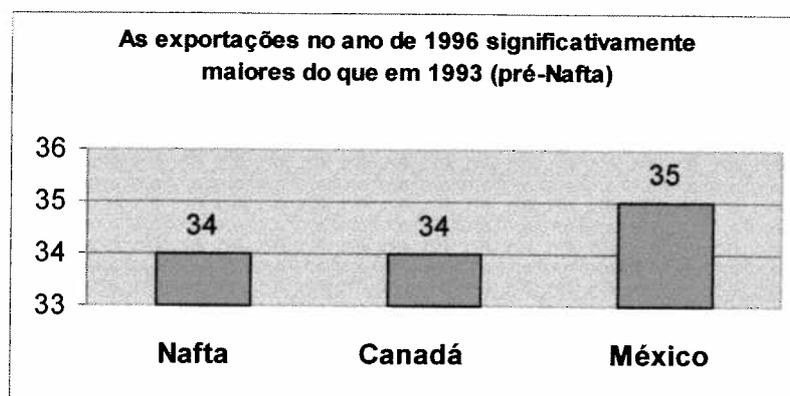
A situação em 1995 foi muito diferente. Em vez de erguer novas barreiras tarifárias às exportações americanas, o México continuou a reduzi-las em reconhecimento as suas obrigações para com os seus parceiros comerciais do Nafta. Em contraste, o México colocou restrições adicionais sobre as importações vindas de outros países que não os pertencentes ao acordo. A participação americana nas importações mexicanas aumentou de 71% em 1994 para 74% em 1995, enquanto que as exportações

---

<sup>35</sup> “Nafta Border Home Page – Nafta and the U.S. Economy” – [www.iep.doc.gov](http://www.iep.doc.gov)

<sup>36</sup> “Nafta Border Home Page – Nafta and the U.S. Economy” – [www.iep.doc.gov](http://www.iep.doc.gov)

para o México de bens provenientes da Europa Ocidental, do Japão e da Coréia caíram, respectivamente, em 25,2%, 24,5% e 64%. Nos primeiros seis meses do ano passado, a participação americana no mercado mexicano para importações novamente aumentou, alcançando 76%. De fato, por ter a economia mexicana apresentado uma melhora significativa nesses dois últimos anos e meio, isso permitiu uma recuperação saudável das exportações americanas. Em 1996, as exportações americanas para o México foram 23% maiores do que em 1995. Só levaram 18 meses para que as exportações americanas para o México se recuperassem completamente da crise do peso em dezembro de 1994, não 7 anos como fôra o tempo necessário quando da crise anterior da mesma moeda em 1982<sup>36</sup>.



Por causa das dificuldades econômicas do México em 1995, houve uma significativa reviravolta na balança comercial dos dois países, de um superávit americano em 1994 de US\$ 1,3 bilhão para um déficit de US\$ 15,4 bilhões em 1995. Essa deterioração na balança comercial dos EUA com o México contrastava nitidamente com os progressos alcançados por eles em suas balanças comerciais bilaterais com a maioria das outras regiões do planeta. O superávit na balança comercial

<sup>36</sup> “Nafta Border Home Page – Nafta and the U.S. Economy” – [www.iep.doc.gov](http://www.iep.doc.gov)

bilateral americana com o resto da América Latina entre 1994 e 1995 aumentou em mais 4,4 bilhões de dólares, enquanto que o déficit com a Europa declinou em 3,5 bilhões de dólares, o déficit com os países do Pacífico, excluindo Japão e China, caiu em US\$ 3 bilhões e o déficit com o Japão apenas caiu em mais de 6 bilhões de dólares<sup>37</sup>.

A razão principal desse vaivém na conta corrente dos EUA com o México está, como fôra dito anteriormente, centrada na crise do peso mexicano e na posterior recessão que tomou conta desse país, não foi causada pelo Nafta em si só. Não somente as importações mexicanas declinaram como também as exportações se ampliaram por causa da combinação de dois fatores resultantes da crise do peso: a depreciação cambial – o que significa que os bens estrangeiros têm se tornado mais caros em relação aos bens domésticos, com tudo o mais permanecendo constante; isto, inclusive, é sempre descrito como um aumento na competitividade dos produtos do país que aumentou a taxa de câmbio real, uma vez que os bens mexicanos, nesse caso particular, tornaram-se mais baratos em relação aos bens estrangeiros, tanto para os mexicanos como para os estrangeiros – e a diminuição da propensão a consumir dos próprios mexicanos – como se sabe, o total que uma comunidade gasta em consumo dependeria: 1° ) do montante de sua renda; 2° ) de várias circunstâncias objetivas, como as variações nas unidades de salários, o nível e a distribuição da tributação e os controles governamentais; 3° ) das necessidades subjetivas, inclinações psicológicas e hábitos dos indivíduos. Numa recessão, há declínio da atividade econômica, caracterizada por queda da produção, aumento do desemprego, diminuição da taxa de lucros e crescimento dos índices de falências e concordatas. Numa situação como essa é natural que as pessoas parem de consumir, provocando, de imediato, um aumento das disponibilidades em exportar do

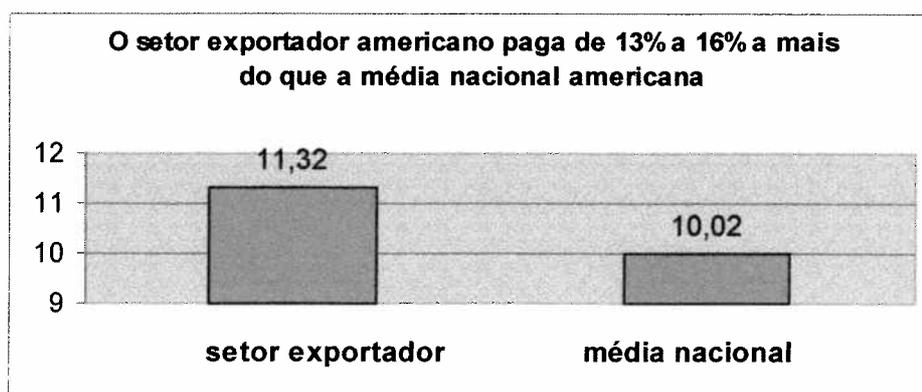
---

<sup>37</sup> “Nafta Border Home Page – Nafta and the U.S. Economy” – [www.iep.doc.gov](http://www.iep.doc.gov)

México (a oferta de produtos mexicanos naquele momento era muito maior do que a demanda interna por esses mesmos produtos). O Nafta, por si só, só havia reduzido a média das tarifas americanas sobre importações do México para menos de 1 ponto percentual em 1995 enquanto as tarifas mexicanas que recaem sobre as exportações americanas caíram em mais ou menos 2 pontos percentuais – mudanças essas no tratamento do comércio entre os dois países bastante equilibradas e, certamente, bem pequenas para explicar as alterações que ocorreram na balança comercial bilateral (entre EUA e México).

De fato, o Banco Central Americano (FED), num artigo que, econometricamente, estimava os efeitos do acordo de livre comércio entre os países da América do Norte (Nafta) e a crise do peso sobre a balança comercial bilateral americana com o México, reafirmou que a crise do peso, e não o Nafta, foi a razão fundamental do declínio nas exportações americanas em 1995 (“Distinguindo o Nafta da Crise do Peso Mexicano”, *Jornal sobre a Economia do Sudoeste*, setembro de 1996). Esse artigo relata que a crise do peso afetou de forma bem mais acentuada as exportações americanas do que as importações americanas. De uma maneira geral, as importações dos EUA não foram afetadas pela crise, enquanto que o declínio das exportações americanas se deu inteiramente graças à crise (por causa do declínio na renda do México resultante da recessão que atingiu sua economia e que baixou o PIB do país em mais de 6% em 1995). O FED estimou que, caso não tivesse ocorrido a crise, as exportações americanas teriam crescido em 22% em 1995. O FED, mais adiante, reporta que o crescimento das exportações americanas para o México é 7% maior a cada ano com o Nafta, enquanto que o crescimento das importações americanas do México é de apenas 2% ao ano com o Nafta.

A deterioração na balança comercial dos EUA com o México no ano de 1995 não trouxe consequências danosas para o mercado de trabalho americano nem tampouco beneficiou os trabalhadores mexicanos. A alteração do quadro geral da balança comercial desses países, como se viu, foi resultado direto da recessão mexicana que reduziu o nível de emprego nessa economia em aproximadamente um milhão e seiscentos mil trazendo, consigo, uma redução substancial da renda. Ao mesmo tempo, os EUA estavam experimentando o seu 4º ano de expansão econômica, com os empregos americanos crescendo em mais de 1 milhão e 700 mil, e a renda real nacional crescendo em mais de 2,5%. Os trabalhadores americanos, portanto, diferentemente dos trabalhadores mexicanos que sentiram na pele os efeitos do colapso de sua economia, continuaram a se beneficiar da expansão econômica dos EUA, incluindo crescimento significativo de suas exportações para o Canadá e para outros mercados da América Latina.



O Nafta continuará a servir aos interesses da economia americana e, em particular, dos trabalhadores americanos e a atual recessão mexicana que já caminha para o seu fim será vista pelos americanos como algo do passado, uma simples memória de um fato histórico remoto. A existência desse acordo não só tem mantido o México a

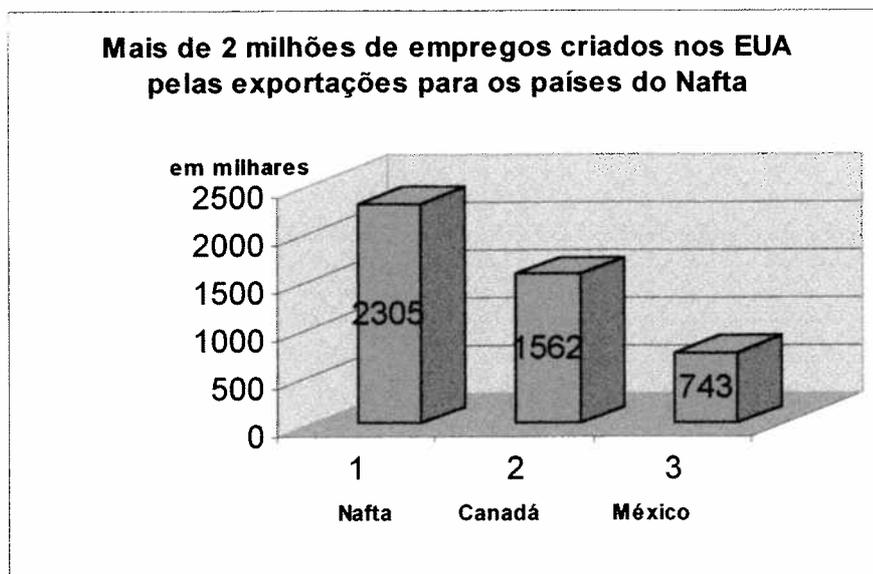
caminho de mercados mais abertos para as exportações americanas como também tem ajudado o governo mexicano nos seus esforços para manter em curso as reformas internas de sua economia. Nos últimos anos já ficou clara a iniciativa do governo mexicano de pôr em prática políticas econômicas mais parecidas com as que são seguidas pelos americanos. Em contraste ao ano de 1981, quando o México era uma economia fechada, a economia atual, mais aberta, está muito mais bem posicionada para recuperar-se rapidamente dos problemas surgidos a partir de fins de 1994. O crescimento para 1996 foi estimado em 5,5%, e as expectativas para o ano de 1997 são ainda melhores. Os EUA, por sua vez, só tem a ganhar com a abertura e o crescimento da economia mexicana. Como já foi dito anteriormente, a esmagadora parte das importações mexicanas vem dos EUA. Os produtos mais críticos para o México estão sendo produzidos de maneira mais competitiva nos EUA. Esses produtos incluem toda a área dos bens de capital (de construção de estradas a instrumentos hospitalares passando pelo setor das telecomunicações), bens de consumo de valores moderados para a emergente classe média mexicana (de calças 'jeans' a CD's) e gêneros alimentícios. Uma saudável e sempre crescente economia mexicana significa que, para a força de trabalho mexicana, será mais fácil encontrar novos postos de trabalho no próprio país, propiciando uma melhora nos padrões de vida da população, reduzindo a imigração e oferecendo uma nova perspectiva para o futuro do país.

Pelo México estar alcançando um crescimento sustentável de sua economia e progresso, os trabalhadores americanos, por sua vez, vão se beneficiar da mesma forma. As exportações americanas para o México estão crescendo novamente. Elas irão continuar a crescer enquanto o México estiver apoiado sobre fundamentos voltados para a abertura de sua economia ao comércio internacional – coisa que vem sendo seguida à risca nesses últimos anos, pelo menos no que tange ao Nafta. Essas exportações

suportam aumentos de produtividade, aumentos para os trabalhadores assalariados. O Nafta assegura que os EUA estejam na melhor posição possível para não somente proteger mas também aumentar o número de empregos mais bem remunerados que o setor exportador para o México é capaz de suportar.

Déficits comerciais, por si próprios, não necessariamente custam empregos na economia americana. Os fatos não suportam a visão de que superávits no comércio são políticas que favoreçam a criação de empregos e déficits deprimem a demanda total por trabalhadores. Nos últimos 40 anos, a taxa de emprego na economia americana geralmente tem crescido com mais rapidez (com a consequente redução na taxa de desemprego) quando a balança comercial está apresentando uma piora. Isso não é de causar surpresas; déficits comerciais e o emprego ambos tendem a aumentar quando a economia está aquecida (crescendo rapidamente) e os consumidores e as firmas aumentam seus gastos. Por exemplo, a conta corrente americana estava praticamente equilibrada no ano de 1991, durante a última grande recessão americana, com a taxa de desemprego beirando a casa dos 8%. Em 1992, a economia americana já apresentava sinais claros de recuperação e, desde então, vem crescendo a uma taxa superior que a maioria dos seus principais parceiros comerciais. A relativa força desse crescimento americano contribuiu para que o déficit em conta corrente americano se expandisse ainda mais, para US\$ 152,9 bilhões em 1995; entretanto, no final desse ano, a taxa de desemprego tinha caído para 5,6% e a taxa líquida de crescimento de empregos na economia americana (diferença entre empregos criados e empregos destruídos) somente nesses três últimos anos foi de 8 milhões. Só no ano de 1995, mesmo com as dificuldades causadas pela crise do peso nas contas externas dos EUA para com a economia mexicana, houve criação líquida de quase 2 milhões de novos empregos. Em contrapartida, no caso mexicano, apesar dos progressos verificados na conta externa do

país, o nível de empregos caiu em mais de 6% (perda de 1 milhão e 600 mil postos de trabalho). Para o mundo em geral o déficit americano se estabilizou em 1995<sup>38</sup>.



É extremamente difícil estimar o grau de substituição/demissão de trabalhadores causado pelas importações. Ademais, a própria comunidade econômica pensante ainda não desenvolveu um método que seja universalmente aceito por todos acerca de como determinar o efeito real das importações sobre o nível de empregos domésticos de um país qualquer. Certamente, algumas importações provocam esse efeito substitutivo; entretanto, não são todas as importações que têm o poder de substituir a produção e/ou nível de contratações na indústria americanos. Por exemplo, importações de materiais que são produzidos em pequena escala, ou mesmo aqueles que não são produzidos em território americano, não causam essa substituição de trabalhador por importação numa relação de um para um. As importações americanas de petróleo (US\$5,7 bilhões em 1995) e de café (US\$ 600 milhões no mesmo ano) do México, se não tivessem ocorrido, certamente causaria uma diminuição na oferta americana desses produtos e num aumento dos preços, ou então, num aumento das

<sup>38</sup> "Nafta Border Home Page – Nafta and U.S. Jobs" – [www.iep.doc.gov](http://www.iep.doc.gov)

importações americanas para outros países do Terceiro Mundo. Similarmente, outras importações, por proverem insumos competitivos para os processos de produção americanos, acabam funcionando como peças complementares para a produção e suporte americanos, mais do que simplesmente deslocar/substituir/eliminar empregos nos EUA<sup>39</sup>.

Em última análise, as razões americanas de terem entrado no Nafta foram para beneficiar os trabalhadores do seu país. O Nafta expandiu grandemente as oportunidades das indústrias exportadoras americanas que operam com o México e, com isso, elas puderam pagar mais para os seus trabalhadores. Atualmente, dentre todas as indústrias americanas, aquelas voltadas para a produção de produtos para exportação são as mais produtivas e dinâmicas do país. Os salários pagos por essas indústrias são de 13% a até 16% maiores do que a média nacional. Finalmente, pela remoção de barreiras comerciais por todo o continente norte-americano, investimentos nos EUA têm se tornado um atrativo a mais. Maior investimento no país é um importante elemento para prover o crescimento do produto americano, maior produtividade da força de trabalho americana, competitividade, e maiores compensações para essa mão-de-obra americana.

O Congresso Americano criou uma legislação específica para os trabalhadores que tenham perdido seus empregos por causa do comércio com o México e o Canadá, garantindo, entre outras coisas, o seguro-desemprego, assistência para liquidação de contas e acesso gratuito aos programas de treinamento de pessoal para (poderem) ingressar em novas áreas que estejam demandando trabalhadores qualificados. Essa lei foi escrita de tal maneira a beneficiar os trabalhadores que tenham perdido seus empregos por causa do aumento das importações americanas provenientes do Canadá e

---

<sup>39</sup> “Nafta Border Home Page – Nafta and U.S. Jobs” – [www.iep.doc.gov](http://www.iep.doc.gov)

do México (ou porque fábricas tenham sido deslocadas para aqueles países), quer esse aumento das importações (ou das transferências de fábricas para os outros dois países) estivesse relacionado com alguma das cláusulas impostas pelo Nafta, quer tenham ocorrido por razões que fogem inteiramente ao âmbito do Nafta. Sob esse programa, uma cifra cumulativa de 88.602 trabalhadores americanos foram certificados nos 33 meses que se seguiram a janeiro de 1994. Desse total, 51.092 têm sido certificados com respeito às importações americanas do México (ou de fábricas que foram transferidas para lá ou que mesmo desapareceram)<sup>40</sup>.

O Departamento de Trabalho diz que essas certificações são uma estimativa e não atestam de forma inteiramente correta o número real de pessoas afetadas pelo Nafta ou pelo aumento do comércio com os outros países integrantes do acordo. Adicionalmente, de setembro de 1996 para cá, somente 5.300 indivíduos têm tirado efetivamente vantagem dos auxílios proporcionados pelo programa. A razão para isso é que cada caso é um caso e, portanto, o departamento precisa perder um tempo enorme para avaliá-los.

Uma estimativa do número de empregos involuntariamente perdidos na economia americana como um todo durante esse mesmo período de 33 meses (ou seja, entre janeiro de 1994 e setembro de 1996) foi de aproximadamente 8,6 milhões. Esse é um quadro 100 vezes maior do que o número de trabalhadores certificados com respeito às importações dos seus parceiros comerciais do Nafta e quase 170 vezes maior do que o número de trabalhadores certificados com respeito às importações americanas do México. Durante o mesmo período, o crescimento do nível de empregos nos EUA foi tão grande que todos os empregos perdidos foram mais que compensados, criando uma margem líquida positiva de 8 milhões de novos empregos. O número de semanas médio

---

<sup>40</sup> “Nafta Border Home Page – Nafta and U.S. Jobs” – [www.iep.doc.gov](http://www.iep.doc.gov)

que um americano passou procurando emprego no ano de 1995 foi de 13,7 semanas. O programa introduzido pelo Departamento de Trabalho Americano fornece um grau de apoio adicional, minimizando, um pouco, os transtornos que milhões de americanos, todos os anos, têm que enfrentar ao perder um emprego e sair à procura de um novo<sup>41</sup>.

## 5.2 Relações EUA-México estão tensas

Nos últimos três meses, o relacionamento se deteriorou como poucas se viu na história recente dos 2 países. Drogas, imigração ilegal, problemas comerciais, acusações contra o Nafta e, para completar, a imprensa americana publicou, não faz muito tempo e com grande destaque, que morangos mexicanos teriam sido a causa de um surto de hepatite A em estudantes de Michigan.

Jesús Silva-Herzog, embaixador do México nos EUA, alertou para a necessidade de se ‘desdramatizar’ a forma como o México vem sendo tratado pela mídia, pela sociedade e pelo Congresso dos EUA porque esse quadro está acirrando o nacionalismo dos mexicanos. Segundo ele, atualmente, 42% da população mexicana já é de oposição, seja ela de direita ou de esquerda. E, agora, com o pluripartidarismo, não se sabe quem vai ganhar as próximas eleições, ou o PRI (partido do governo, e até há pouco tempo a única agremiação política do país), ou a oposição, o que significa que os EUA estarão lidando com uma outra situação, de mais incerteza, menos previsibilidade.

O embaixador está apelando, por exemplo, para que as autoridades americanas não criem um clima de terror junto aos imigrantes porque eles estão pressentindo que haverá deportação em massa. A crise econômica dos últimos anos aumentou a

---

<sup>41</sup> “Nafta Border Home Page – Nafta and U.S. Jobs” – [www.iep.doc.gov](http://www.iep.doc.gov)

concentração de renda no México e , em consequência, a imigração. Silva-Herzog estima entre 20 a 25 milhões de mexicanos a comunidade que vive nos EUA, dos quais 3 milhões seriam ilegais.

É por causa do Nafta, em grande parte, que o governo Clinton está tendo dificuldades para tornar desejável ao Congresso a aceitação do “fast-track”, autorização que permite ao Executivo negociar acordos comerciais com a garantia de que a aprovação será rápida e que os documentos não sofrerão emendas. Devido à ausência desse mecanismo, os EUA correm o risco de perder a liderança no processo de integração hemisférica, sem contar que, em razão da imagem negativa do Nafta (quando da resposta dos EUA ao colapso do peso em organizar e participar de um ‘pacote’ de resgate de US\$50 bilhões, o Nafta se tornou muito impopular entre os americanos, apesar de o governo Zedillo ter pago com antecedência, nesse ano, tudo o que devia) e a relação direta disso com o “fast-track”, o governo americano não está cumprindo o que prometera ao Chile, isto é, incorporá-lo ao bloco e formar a comunidade dos “quatro amigos”. De acordo com Silva-Herzog, se Clinton e Gore não reverterem tal situação, os EUA vão acabar liderando o mundo do retrocesso e, como resultado, “todos nós (mexicanos) seremos pobres”. E ele continua em sua explanação: “até julho, quando começarem as audiências públicas no Congresso Americano no âmbito do processo de avaliação do Nafta, seremos confrontados com os mesmos argumentos usados em 1993 contra o Nafta, entre eles exportação de empregos dos EUA para o México e déficit comercial americano na balança comercial bilateral com o próprio México”<sup>42</sup>.

O líder da minoria democrata na Câmara dos Deputados, Richard Gephardt, por exemplo, é contrário à expansão do Nafta e está fazendo de tudo para atrasar a concessão do “fast-track” – ele reiterou mês passado que somente apoiará o “fast-track”

se a proteção ao meio ambiente e aos direitos trabalhistas estiver no núcleo dos acordos comerciais (não em “side agreements”) e se houver mecanismos para obrigar os países a cumprirem os compromissos assumidos nessas duas áreas<sup>43</sup>. Os temores no Congresso e escândalos variados amarraram as mãos de Bill Clinton em sua cruzada por acordos comerciais (tudo o que o México não quer em hipótese alguma). Não se imaginava que seria tão difícil a expansão do livre comércio. O aumento das exportações gerou mais de 1/3 do crescimento dos EUA na última década, e foi responsável também por um em cada oito novos postos de trabalho criados lá entre os anos de 1992 e 1996<sup>44</sup>. Isso ajudou a garantir o apoio do Congresso ao livre comércio. Mas ainda há quem defenda a tese de que o déficit cada vez maior nos EUA por causa do livre comércio pode significar o aumento de importações matadoras de empregos. O balanço importações-exportações com o México passou de um ligeiro superávit antes do Nafta, para um déficit recorde de US\$ 16 bilhões no ano passado, o que teria acarretado, em teoria, um prejuízo de 224.000 postos de trabalho nos EUA<sup>45</sup>. (lembrando que essa é uma linha de raciocínio bastante diferente da apresentada na primeira seção desse capítulo). Essas notícias, alarmantes, azedaram o Congresso a tal ponto que a Casa Branca ainda nem esboçou um projeto de lei para ter renovada a autoridade presidencial do “fast-track”. O próprio número de democratas que apoiarão o “fast-track” encolheu para menos de 90 – número mínimo que os líderes dos republicanos dizem ser necessário para sua aprovação<sup>46</sup>.

A representante comercial dos EUA, Charlene Barshefsky, afirma que a impopularidade do Nafta se deve muito mais a não percepção pelos próprios americanos

---

<sup>42</sup> ‘Gazeta Mercantil’, 04/04/97

<sup>43</sup> ‘Gazeta Mercantil’, 17/04/97

<sup>44</sup> “Understanding Nafta” – William A.Orme,Jr., pp.106

<sup>45</sup> “Nafta: the third year” – Weekly News Update on the Americas, 02/12/96

<sup>46</sup> ‘Gazeta Mercantil’, 04/04/97

da relação entre comércio e prosperidade. É preciso, pois, um trabalho de educação popular, a começar pelos próprios membros do Congresso. Segundo ela, “nunca na história econômica do país antes os benefícios do comércio para a população foram tão profundos, tão diversificados, tão difundidos e sustentáveis como agora” . Para tanto, ela se utiliza, em parte, de alguns dos indicadores econômicos apresentados na primeira parte desse capítulo, indo, obviamente, além quando cita que: mais de 12 milhões de empregos criados nesses últimos 4 anos e meio; 11 milhões de americanos atualmente estão empregados em setores que dependem das vendas para o exterior e que pagam salários de 13% a 16% acima da média nacional americana; o desemprego anda abaixo dos 5% pela primeira vez em 25 anos; a inflação anual atingiu 2,5% no período até o início de abril desse ano; o crescimento da capacidade industrial é o mais alto desde 1970; a posição dos investimentos é a mais sólida desde 1960; as exportações cresceram mais de US\$ 49 bilhões em 1996, uma expansão superior a 6%; desde 1992 as vendas externas de manufaturados aumentaram em 42%, as de produtos de alta tecnologia, em 45%, as agrícolas, em 40%, e as de serviços, em 26%. As exportações americanas, hoje, respondem por 30% do PIB do país, ante 13% em 1970<sup>47</sup>.

Há, portanto, muita coisa em jogo e a visita do presidente Clinton ao México no mês passado deve ter servido de parâmetro para uma avaliação da política externa da Casa Branca para o hemisfério. A viagem ao México foi a primeira de uma série que também já incluiu Costa Rica e Barbados, e incluirá Brasil, Argentina e Venezuela em outubro e Santiago do Chile em março de 1998, ocasião em que se realizará a II Cúpula das Américas. Esta é a grande chance para Clinton reafirmar a liderança na área do livre comércio da região. O Canadá e o México, por exemplo, já firmaram acordos de livre

---

<sup>47</sup> ‘Gazeta Mercantil’, 09/05/97

comércio com o Chile. Os EUA vão acabar perdendo, a não ser que consigam essa posição de liderança, aprovar o “fast-track” e ajudar a formular as regras do jogo.

Os líderes latino-americanos insistem no mesmo tema. O presidente Zedillo do México, falando a importantes empresários americanos em Atlanta, no mês retrasado, expressou suas esperanças de que os legisladores aprovelem dentro em breve a autorização para a via rápida. O presidente salvadorenho Armando Calderon pretende solicitar a Clinton, em nome de todos os líderes da América Central, um acordo de livre comércio do gênero do Nafta, e os presidentes do Caribe pedirão a Clinton que mantenha a promessa, feita há 4 anos, de expandir o Nafta para a sua região, abolindo as barreiras às importações que saem da região. Eles afirmam que estão perdendo investimentos externos e mercados lucrativos nos EUA para o México, que é mais competitivo (entretanto, na visita que fez à região, o presidente americano não lhes prometeu maior acesso ao Nafta. Clinton pareceu mais inclinado, apenas, a melhorar a Iniciativa para a Bacia do Caribe – IBC – um programa para a área do comércio, adotada pelos EUA há 13 anos, que concede a produtos de 24 países, selecionados por Washington, o acesso ao mercado americano com isenção de impostos<sup>48</sup>.

O dilema de Clinton, vale novamente a pena frisar, é que nada disso poderá acontecer se o Congresso não conceder a via rápida. Os democratas querem instruções exigindo que as empresas estrangeiras que exportam para os EUA obedeçam às mesmas normas na área do trabalho e do meio ambiente das concorrentes americanas. Os republicanos retrucam que tais exigências representam um ônus a mais, e injusto, para as nações em desenvolvimento. O que se teme é que, se Clinton não conseguir rapidamente a autorização, a região busque outros parceiros comerciais – em particular a Ásia e a Europa – dispostos a negociar acordos de livre comércio sem restrições. Os

outros países assinarão regionais, assinarão acordos setoriais, quer com a participação americana, quer não (o que seria fatal para as pretensões americanas de consolidar sua liderança no hemisfério).

Funcionários do governo querem usar a viagem do presidente Clinton ao México para apresentar os sucessos do Nafta, e calar os críticos, e, assim, conseguir a aprovação da via rápida mais facilmente. Os planos da viagem incluíram também a assinatura com o México de iniciativas destinadas ao combate às drogas e à imigração ilegal. As intenções de Clinton à questão da imigração ilegal, em particular, preocupam consideravelmente não somente o presidente Zedillo mas também muitos outros países latino-americanos. Em consequência de uma nova lei americana sobre imigração, que entrou em vigor no dia 1º de abril desse ano, centenas de milhares de pessoas procedentes da América Central, que buscaram refúgio nos EUA na década de 80, poderão ter de voltar aos seus países. Clinton, portanto, terá de tomar cuidado, ele precisará mostrar que será intransigente com as drogas e a imigração, e ao mesmo tempo insistir que tudo isso não definirá as suas relações com a América Latina. Por isto, esta viagem teve importância significativa<sup>49</sup>.

O fato curioso do momento, no entanto, foi a mudança na condução da política pelos EUA a esse respeito: o que mais se vê atualmente é a tentativa de desvincular o Nafta do “fast-track”. O primeiro desdobramento prático dessa política foi a ausência da representante comercial dos EUA, Charlene Barshefsky, na visita ao México. Ela ficou em Washington explicando a importância da autorização especial que o presidente pedirá ao Congresso depois de assegurar que exista acordo bipartidário para a aprovação da iniciativa (“fast-track” = via rápida). “Ninguém mais na administração fala em

---

<sup>48</sup> ‘Gazeta Mercantil’, 12/05/97

<sup>49</sup> ‘Gazeta Mercantil’, 06/05/97

estender o Nafta, que se tornou uma palavra suja politicamente”, exagerou Fred Bergsten, diretor do Institute for International Economics, em entrevista publicada no jornal ‘THE WASHINGTON POST’. A decisão de separar o Nafta do “fast-track” é, então, estimulada pelos resultados já mencionados no início dessa seção que revelam que 43% dos americanos acreditam que o Nafta tem tido um impacto negativo nos EUA, em comparação com 28% que acham o contrário. Os que se opõem ao bloco se prendem ao déficit comercial que os EUA registraram ano passado com o México e à estimativa de que milhares de empregos foram ‘perdidos’ devido às importações procedentes do mercado vizinho.

Mas uma nova pesquisa, divulgada mês passado pelo “Council of the Americas”, mostra que os Estados da Califórnia, Flórida, Indiana, Missouri, New York, Carolina do Norte, Tennessee e Texas se beneficiaram com o aumento das oportunidades de investimento e comércio no Canadá e no México. Em muitos casos, diz o “Council of the Americas”, as exportações no âmbito do Nafta cresceram mais de 40% entre 1993 e 1996. Os parceiros do Nafta respondem por 29% do total do comércio agrícola da Califórnia, as vendas da Carolina do Norte para o Canadá e o México ‘explodiram’ nos 3 anos que se seguiram à implementação do Nafta (em janeiro de 1994) em 63%, as exportações do Tennessee para aqueles dois países expandiram-se em 40%, e o setor automotivo, o maior do Estado, tem sido um dos principais beneficiários dos acordos nessa área – tudo isso foi revelado pela pesquisa<sup>50</sup>.

O México é o terceiro parceiro comercial dos EUA, com uma participação de 9% no total do comércio do país. Em 1996, as exportações americanas para o país somaram US\$ 56,8 bilhões, mais ou menos o que os EUA venderam para o Japão, apesar de o México ter um PIB que é um sétimo do japonês. Os EUA absorvem 84%

das vendas externas mexicanas e são responsáveis por 60% dos investimentos diretos estrangeiros recebidos por aquela economia. Setenta e seis por cento das importações do México são provenientes do mercado americano<sup>51</sup>.

Como se vê, as relações com o México são condicionadas pela política interna dos EUA. E à medida que as economias dos 2 países se tornam mais interligadas, a tendência de converter a discussão sobre assuntos mexicanos em uma questão doméstica certamente só vai se aprofundar e se tornar mais firme, diminuindo a habilidade de Washington de controlar ou até mesmo de administrar a relação bilateral.

As profundas declarações de amizade e respeito mútuo, um acordo de combate ao narcotráfico e um outro para contornar os problemas da migração maciça de mexicanos para os EUA marcaram, portanto, a visita oficial do presidente Clinton ao México. Porém, não foram suficientes para aparar por completo as arestas nas relações entre os dois países. O III Encontro das Américas começou no dia 13 de maio de 1997, em Belo Horizonte (Brasil), mas os EUA já amargavam uma derrota em suas pretensões de que todos os países do continente, com exceção de Cuba, eliminem as barreiras alfandegárias entre si até 1995. Sobre a criação da Alca, até aquele presente momento (dia da abertura oficial do Fórum das Américas), o governo mexicano não havia se manifestado, não havia apresentado propostas. Alguns observadores interpretaram essa omissão como desaprovação às propostas dos seus parceiros no Nafta, EUA e Canadá, no sentido de se apressar a implantação da Alca.

Se o governo optou por se retrair, os empresários mexicanos preferiram ir à luta em defesa de seus interesses. Cerca de 25 empresários mexicanos, brasileiros e argentinos marcaram para a mesma semana da abertura do encontro, no Hotel

---

<sup>50</sup> 'Gazeta Mercantil', 04/06/97

Copacabana Palace, no Rio de Janeiro, reunião para estudar incentivos ao comércio do México com o Mercosul. Os mexicanos estão muito interessados em aumentar suas exportações para os países do Mercosul. Resta estudar a situação e se houver algum consenso sobre os estímulos comerciais a serem atacados certamente esses empresários levarão a proposta para os governos dos países envolvidos. A reunião com os mexicanos ocorreu nos âmbitos da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI) e pode fortalecer os planos do Brasil de não aceitar a meta americana de criar a Área de Livre Comércio das Américas (Alca) até 2005. O objetivo do Brasil é negociar a eliminação de tarifas alfandegárias passo a passo entre o Mercosul e outros países, não abrindo suas fronteiras de vez para os países das Américas até 2005, principalmente para os EUA e Canadá, os dois gigantes econômicos do continente. EUA e Brasil têm posições opostas na questão da Alca porque são, na verdade, países muito parecidos e, em alguns setores da economia, rivais. O Brasil faz com seus parceiros do Mercosul o mesmo que os EUA têm feito no Nafta, toma atitudes unilaterais para proteger os interesses de sua economia. Voltando ao encontro ocorrido no Hotel Copacabana Palace, ele prejudica os planos dos americanos porque o México, como se sabe, é membro do Nafta, a área de livre comércio da América do Norte, cujos outros parceiros são Canadá e EUA – os acordos comerciais, portanto, deveriam se restringir a essa zona do mapa mundial<sup>52</sup>.

### 5.3 O que vem a ser a Alca?

A implantação da Área de Livre Comércio das Américas, a Alca, é a nova proposta de transformação das três Américas. Desencadeada em 1994, em Miami

---

<sup>51</sup> 'Jornal do Brasil', 03/05/97

(EUA), a idéia de formar o maior bloco de comércio do mundo é realmente tentadora. A união das economias do continente, prevista para 2005, se confirmada, contará com uma população de aproximadamente 758 milhões de habitantes e um PIB de US\$ 9,3 trilhões. Somente a eliminação das tarifas de importação entre os membros da Alca, principal objetivo das negociações, terá um impacto extraordinário no comércio continental. As mudanças, porém, não pararão aí. No vendaval da Alca virão outras medidas que irão redesenhar as economias da região, como a uniformização de normas e leis sobre a atividade econômica, o fim das restrições a investimentos de outros países americanos, liberdade para circulação de fatores de produção, a incorporação pelos diferentes países de novas tecnologias, maiores opções de compra e quem sabe posteriormente incluindo a livre circulação de pessoas por todos os países envolvidos nesse esquema<sup>53</sup>.

**A Alca em números:**<sup>54</sup>

Pais:	População:	PIB: (US\$)
Antígua e Barbuda	64mil	457 milhões
Argentina	34 milhões	289 bilhões
Bahamas	300 mil	3,1 bilhões
Barbados	262 mil	1,6 bilhão
Belize	206 mil	524 milhões
Bolívia	7,6 milhões	5,6 bilhões
Brasil	162 milhões	637 bilhões
Canadá	29,5 milhões	570 bilhões
Chile	13,8 milhões	46,5 bilhões
Colômbia	35,1 milhões	74 bilhões
Costa Rica	3,5 milhões	8,3 bilhões
Dominica	70 mil	187 milhões
El Salvador	5,9 milhões	6,7 bilhões
Equador	11,7 milhões	14,7 bilhões
EUA	263 milhões	7 trilhões
Guatemala	10,9 milhões	9,2 bilhões
Guiana	800 mil	400 milhões
Granada	90 mil	200 milhões
Haiti	7,3 milhões	3 bilhões
Honduras	5,8 milhões	3,2 bilhões
Jamaica	2,5 milhões	4 bilhões
México	90 milhões	379,6 bilhões
Nicarágua	4,6 milhões	2,5 bilhões
Panamá	2,6 milhões	6 bilhões
Paraguai	4,8 milhões	7,7 bilhões
Peru	22,9 milhões	61,7 bilhões
República Dominicana	8 milhões	8 bilhões

<sup>52</sup> 'Jornal do Brasil', 15/05/97

<sup>53</sup> 'Revista Américas' do JB do dia 11/05/97

<sup>54</sup> 'Revista Américas' do JB do dia 11/05/97 – os dados da tabela são de 1995

Santa Lúcia	140 mil	400 milhões
São Cristóvão e Névis	40 mil	100 milhões
São Vicente e Granadinas	110 mil	200 milhões
Suriname	400 mil	2,5 bilhões
Trinidad e Tobago	1,3 milhão	4,6 bilhões
Uruguai	3,1 milhões	15,6 bilhões
Venezuela	20,6 milhões	50 bilhões

Nesta revolução que atingirá toda a América, ironicamente, Cuba está de fora – pelo menos por enquanto. A exclusão deste país das articulações revela a força desproporcional dos EUA no grupo, motivo de preocupações de outros parceiros (mas há quem aponte outras razões para a exclusão de Cuba das negociações: é impossível a um país de economia planificada, como é Cuba, integrar-se a um grupo que segue linhas de ação totalmente opostas voltadas para a abertura do comércio e da economia). A Alca é uma idéia de Washington e constitui uma reação norte-americana à constituição de outros blocos econômicos de dimensões gigantescas, como a União Européia e a Associação das Nações do Sudeste Asiático. A esplêndida retomada da América Latina também ajuda a explicar a proposta dos EUA. Há quem afirme que, por volta do ano 2010, as exportações americanas para a América Latina superarão suas vendas para a Europa e o Japão somadas<sup>55</sup>.

Apesar das várias dúvidas e questionamentos já surgidos, como por exemplo a de que as diferenças existentes entre as economias do continente seriam um grande obstáculo ao aprofundamento das relações comerciais (se a Alca fosse criada hoje, provavelmente poucas empresas, sobretudo as menores, teriam capacidade de sobreviver à concorrência de ‘monstros’ como EUA e Canadá), o livre comércio é visto com otimismo, até porque se pretende implementá-lo de forma pacífica e democrática. Não é exagero nenhum afirmar que, se a Alca vingar, nada será como antes para os 34 países americanos que vieram participar no Brasil do Encontro das Américas.

#### 5.4 A Alca e o Brasil

Enquanto os americanos têm pressa em implementar as novas regras e, ao lado do Canadá, brigam para iniciar a liberação tarifária no continente a partir de 1998, o Brasil defende o cronograma que prevê a abertura somente em 2005. O Brasil defende a prudência porque sente sua economia ameaçada diante do poderio tecnológico dos EUA (o país precisaria de tempo para se preparar para a competição com os grandes). Além disso, o governo quer obter benefícios. Para fazer concessões, por exemplo, em propriedade intelectual e tecnologia, o governo brasileiro quer, como contrapartida, que as barreiras comerciais impostas pelos EUA aos produtos agrícolas brasileiros sejam eliminadas. Na verdade, a agricultura se constitui na prioridade do Brasil nas negociações em torno da formação da Alca. E por que esse interesse específico do Brasil em tratar da questão agrícola? Quem respondeu a essa pergunta foi o ministro das Relações Exteriores, Luis Felipe Lampreia. Ele lembrou que, no ano passado, os produtos agrícolas impediram que o Brasil amargasse um déficit na balança comercial ainda maior e, portanto, mais grave do ponto de vista do equilíbrio das contas externas do país. Segundo ele, as exportações de produtos agrícolas asseguraram um superávit de US\$ 8,1 bilhões na balança comercial em 1996, enquanto os outros produtos (industrializados e semi-manufaturados) registraram déficit de US\$ 13,6 bilhões<sup>56</sup>.

A Fundação Centro de estudos do Comércio Exterior (Funcex) elaborou um estudo atualizado de todas as barreiras externas impostas às exportações brasileiras comprovando que, dentre nove países estudados, os EUA eram os que mais criavam

---

<sup>55</sup> 'Gazeta Mercantil – Relatório Especial da Alca', 12/05/97

obstáculos aos produtos brasileiros. Além das barreiras comerciais que já vinham sendo usadas pelo governo americano ao longo do tempo, como medidas ‘antidumping’, quotas tarifárias e medidas de salvaguarda, a partir de 1995, ao mesmo tempo em que intensificaram a defesa em relação ao livre comércio, os EUA realizaram uma reestruturação tarifária nas suas alíquotas de importação. Enquanto a tarifa média ficou praticamente inalterada, em 6,4%, a tarifa máxima mais que dobrou, passando de 72% para 188% e ela atinge, sobretudo, produtos brasileiros. As frutas brasileiras são taxadas no mercado americano em até 151% e os calçados, em 48%. Outros exemplos de produtos brasileiros que não podem ser exportados livremente são: tubos de aço (com uma sobretaxa de 125%), ferro-silício (88,8%), óleo de soja (21,4%), louças de porcelana (33%), etc.<sup>57</sup>

O secretário de Comércio americano, William Daley, por sua vez, acha que o Brasil não tem motivos para reclamar, já que exportou para os EUA no ano passado mais do que as vendas para todos os países juntos de Mercosul, Pacto Andino (Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela), Mercado Comum Centro-Americano (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras e Nicarágua) e Comunidade do Caribe (Bahamas, Belize, Guiana, Jamaica, Suriname e Trinidad Tobago). “Esses números flutuam e o Brasil melhorará à medida que sua economia ganhar mais competitividade” – disse ele. Afirmou, ainda, que 25% das vendas do Brasil a seu país são feitas sem tarifas aduaneiras como parte do programa ‘Generalized System of Preferences’. Por fim, fez algumas críticas. Para ele, o regime automotivo brasileiro claramente transgride as regras da Organização Mundial de Comércio (OMC). Daley se voltou também contra as restrições do governo brasileiro ao financiamento das importações, que teriam

---

<sup>56</sup> ‘Jornal do Brasil’, 14/05/97

<sup>57</sup> ‘Jornal do Brasil’, 12/05/97

prejudicado as exportações dos EUA, e contra a falta de garantia ao direito de propriedade intelectual<sup>58</sup>.

Apesar do impasse, o Brasil pôde comemorar uma pequena vitória: não esteve negociando sozinho, como queriam os americanos, mas como líder do Mercosul, o mais importante bloco econômico da América Latina. Segundo dados estatísticos fornecidos pelo economista Marcelo de Paiva Abreu, também professor da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-RJ), o bloco formado por Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai (Mercosul) representa mais de 50% do mercado para as exportações dos EUA destinadas ao continente americano, excetuando-se o Nafta. Além do que, destaca ele, “o Produto Interno Bruto (PIB) do Mercosul, calculado com base na paridade do poder de compra, é equivalente a quase 2/3 do PIB hemisférico agregado, excetuando o Nafta”. Portanto, Marcelo Abreu acredita que o Brasil tem significativo poder de barganha nesse processo de negociações em torno da formação da Alca. Para se fortalecer mais, a delegação brasileira foi buscar auxílio dos representantes dos países do Pacto Andino. Iniciaram-se, ainda, contatos com o governo mexicano, que também tem interesse em acordos de livre comércio com o Mercosul.

O resultado prático das manobras empreendidas pelos países do Mercosul (e, em particular, pelas ações do governo brasileiro) foi que se conseguiu adiar a abertura econômica. As negociações para a Alca começarão em março de 1998 somente se até lá forem decididas questões fundamentais para o Mercosul: os objetivos, os enfoques, a estrutura e a localização. Isso significa dizer, com todas as letras, que os governos querem incluir em sua pauta algo mais concreto do que “acesso a mercados” – um dos 12 itens em estudo (os outros são: “medidas sanitárias e fitossanitárias”, “procedimentos aduaneiros e regras de origem”, “investimentos”, “pequenas economias”, “direitos de

---

<sup>58</sup> ‘Jornal do Brasil’, 13/05/97

propriedade intelectual”, “compras do setor público”, “serviços”, “políticas de concorrência”, “normas e barreiras técnicas de comércio”, “subsídios, direitos antidumping, e compensatórios”, “solução de controvérsias”). Ou melhor, querem especificar alguns mercados, como o agrícola e o de produtos siderúrgicos, e problemas a serem atacados, como a eliminação de subsídios. “Acho muito difícil que o governo americano consiga entrar a esse nível de detalhe se não tiver o ‘fast-track’ e, mesmo se o obtiver, ao listar concretamente o que estaremos discutindo, estaremos de alguma forma estabelecendo etapas”, disse o chefe do departamento econômico do Itamaraty, ministro José Alfredo Graça Lima. E os acordos bilaterais e subregionais teriam sua sobrevivência garantida, desde que abrangessem temas além dos negociados na Alca<sup>59</sup>. Agora numa coisa todos concordam: se a sociedade civil não for consultada, a Alca dificilmente vingará. No final do encontro ocorrido em Belo Horizonte todos ficaram satisfeitos com os avanços.

---

<sup>59</sup> ‘Gazeta Mercantil’, 18/05/97

## Conclusão

Com a diretriz traçada na Reunião Presidencial de Miami em 1994, ministros de Comércio de 34 países americanos, com exceção de Cuba, e milhares de empresários buscaram estabelecer mês passado em Belo Horizonte as linhas para avançar na definição do alcance do mais ambicioso projeto coletivo das Américas para o próximo milênio: a Área de Livre Comércio das Américas (Alca). Para os EUA era como se novos tempos extraordinários estivessem para se abrir, permitindo a concretização de um antigo sonho: o de aumentar a democracia de livre comércio em todo o continente.

Entretanto, o presidente Clinton, ainda que inconscientemente, parece estar deixando escapar a aliança comercial, que, ao meu ver, teria tudo para ser o seu triunfo. O sonho de pôr fim ao ciclo de revoluções, intervenções e insegurança vem se dissipando gradativamente, à medida que Clinton permite que a mesquinhez nos EUA sobreponha-se ao ideal de uma abertura continental e que ressurgem rasgos nacionalistas nos países latino-americanos.

Finalmente, Clinton visitou a América Latina pela primeira vez em seu mandato. Mas, ainda que o simbolismo da viagem em termos de irmandade entre os países seja positivo, ele não conseguiu (pelo menos por enquanto – porque outras

viagens para a região já estão agendadas nos próximos dois anos do seu atual mandato) avançar assuntos fundamentais como o da luta contra a corrupção e o narcotráfico, a proteção do meio ambiente e, acima de tudo, o livre comércio.

A ironia é que a importância da América Latina para os EUA está crescendo mais do que nunca, mesmo sob o estreito ponto de vista dos benefícios econômicos de curto prazo. A região, que absorve aproximadamente 18% das exportações americanas, é atualmente o mercado de exportação de mais rápido crescimento para eles apesar de toda a algazarra que se costuma fazer em relação aos ‘Tigres Asiáticos’, geralmente se ignora que a economia brasileira é equivalente à chinesa, que a do México é similar à da Coreia e a da Argentina se compara com a de Taiwan.

A desvalorização mexicana deixou grande parte da região em crise. Mas nenhum governo marchou para trás. Na verdade, a privatização, a desregulamentação, o livre comércio e outras medidas abriram o caminho para maior competição e liberdade. O crescimento da região voltou a 3,5% no ano passado, a inflação continuou a diminuir, chegando a 11%, e o déficit fiscal ficou numa média de apenas 1,5% de acordo com o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID).

Os investidores têm respondido. O fluxo de capital privado para a região chegou a US\$ 74 bilhões no ano passado, com um crescimento de quase 40% em relação ao ano anterior, segundo fontes do Banco Mundial. Ainda mais importante foi que o crescimento do investimento direto nunca desacelerou durante todo o período da crise da desvalorização. De 1990 até o ano passado ele subiu de US\$ 8 bilhões para US\$ 26 bilhões.

Mas tudo isso não é suficiente. No âmbito popular, a região está emperrada numa briga entre expectativas e os benefícios das mudanças. Uma gorda fatia de 40%

da população recebe apenas 10% da renda anual. Essa é a pior situação de distribuição de renda no mundo. A América Latina precisa crescer entre 6% e 8% para fazer avanços significativos no terreno social, mas o único país com crescimento constante nesse nível é o Chile. O Chile não apenas goza de crescimento estável como começou a combater a pobreza de uma maneira que o mercado não pode fazer. Entre suas importantes iniciativas estão as reformas no sistema educacional, incluindo tratamento especial dado às escolas primárias para crianças pobres. As rígidas políticas monetárias adotadas para eliminar os vestígios da inflação limitam o crescimento do Brasil e do México. Em toda a região, os inflexíveis mercados de trabalho, a escassa educação, os monopólios privados ou estatais, a corrupção, a fragilidade do Poder Judiciário, a ineficácia dos regimes tributários e a fraqueza das normas que regem o sistema financeiro estão entre os principais obstáculos.

Embora sejam pequenas as possibilidades de golpes de Estado em qualquer país da região, a democracia ainda não está completamente consolidada. Vários argumentos suscitam tal linha de raciocínio: greves são cada vez mais tensas na Argentina, o candidato populista de esquerda é o favorito para ganhar a eleição para prefeito na Cidade do México (capital do país), afloram pelo Brasil afora protestos populares de cunho nacionalista e decisões judiciais com o intuito de atrasar as reformas administrativas que o governo brasileiro quer implementar (um bom exemplo foi o que ocorreu recentemente quando da privatização da Vale do Rio Doce, a gigantesca empresa de mineração e transporte do Brasil: houve tumultos generalizados em frente à Bolsa de Valores do Estado do Rio de Janeiro e dezenas de ações judiciais “pipocaram” pelo país impedindo, por alguns dias a realização do leilão dessa estatal).

Como os EUA se encaixam nesta história contada, ainda há pouco, acima? De duas maneiras. Em primeiro lugar, como a maioria dos latino-americanos identificam o capitalismo e os mercados livres com a figura dos EUA, atitudes consideradas provocadoras por parte dos americanos, como as campanhas contra a imigração, só fazem acender nas pessoas um sentimento de repulsa à democracia de livre mercado. Em segundo lugar, os EUA têm claramente uma grande influência na direção das políticas na região, já que têm o maior mercado do mundo e a moeda de maior circulação.

E o que os EUA estão fazendo? O governo americano continua esperando que o Congresso do seu país lhe outorgue faculdades especiais para negociar pela “via rápida” a incorporação do Chile ao Nafta. Apesar das promessas que tem feito ao Chile desde a Cúpula de Miami, o governo americano não sabe quando poderá concretizá-las. O Congresso continua dividido entre apoiar ou não apoiar o livre comércio. Cansados de esperar, os chilenos têm se concentrado em negociar acordos com a União Européia, o Mercosul e, até individualmente, com os outros parceiros do Nafta, o México e o Canadá. A falta da “via rápida” também tem limitado o poder de barganha de Clinton em suas negociações envolvendo a questão da criação da área de livre comércio das Américas.

Clinton também vem decepcionando seus seus parceiros da Caricom (Comunidade do Caribe). Quando o Nafta deu às exportações mexicanas um acesso ainda maior dos EUA, provocou a transferência das fábricas antes localizadas no Caribe para o México. O presidente Clinton prometeu aos caribenhos um tratamento igualitário, mas o Congresso mais uma vez se recusou a acompanhá-lo. Por isso, durante sua visita à região, Clinton não teve outra saída senão esquivar-se do assunto.

O Nafta, por seu turno, vem, aos poucos, perdendo o seu dinamismo. O Nafta teve falhas de elaboração e percepção que ajudam a explicar essa perda. Primeiro, a negociação foi cuidadosamente planejada de maneira a 'excluir' as questões de migração e as questões monetárias, ainda que, dada a natureza do relacionamento bilateral, fosse praticamente certo que caso surgisse uma crise ela envolveria justamente esses dois temas. Em segundo lugar, a negociação foi conduzida como se as duas economias fossem iguais. Apesar das disparidades óbvias no tamanho de suas economias, os EUA não estavam dispostos a fazer quaisquer concessões unilaterais.

Terceiro, e talvez mais importante, foi que, quando promovia o Nafta, preferiu o critério rígido que só se concentrava no número de empregos a serem criados – estando por isso cada vez mais impopular. Os defensores do tratado sustentavam que milhões de novos empregos seriam criados; seus oponentes imaginavam números iguais de empregos sendo destruídos ao sul da fronteira. A realidade, evidentemente, era que sendo a economia mexicana muito menor que a economia dos EUA, o provável impacto sobre os empregos – de uma maneira ou de outra – seria mínimo. A verdadeira motivação para os EUA buscarem o Nafta foi estratégica: proteger a fronteira ajudando a promover o crescimento mexicano e criar uma resposta à regionalização europeia e asiática. Entretanto, como esses argumentos não se ajustavam à idéia convencional de que políticos e eleitores só se interessam por assuntos internos, eles mal foram mencionados.

No México, o Nafta também se tornou menos popular, mas por motivos diferentes. Primeiro, muitas disposições do Nafta foram sendo adotadas pelos EUA lentamente e com relutância. Inclusive, recentemente, a Casa Branca deu marcha a ré no que se relaciona ao próprio acordo quando obrigou os produtores de tomates no México

a aumentar seus preços, quando impôs altos impostos alfandegários à importação de vassouras mexicanas e, também, quando restringiu o acesso ao país dos caminhoneiros mexicanos. Segundo, perturbações em certos setores da economia são atribuídas à liberalização econômica de um modo geral. Terceiro, a quase depressão de 1995 seguiu tão de perto a implementação do acordo que é fácil, ainda que simplista (por tudo aquilo que foi discutido ao longo dos dois últimos capítulos desse trabalho), estabelecer alguma relação de causa e efeito.

Outro fato que vem enfraquecendo o Nafta (até como modelo para as Américas) é o fracasso em ampliar o número de seus participantes (vide o caso recente da não incorporação do Chile ao tratado).

Ainda que poucos neguem que o Nafta tenha significado grandes benefícios para ambos os países, os menos visionários seguem com seu debate míope, influenciando, de forma negativa, a opinião pública americana. (por isso a importância da educação do povo bem lembrada por Charlene).

Clinton, que planeja visitar o Brasil e a Argentina em outubro e participar da Cúpula Pan-Americana em Santiago do Chile no ano que vem, precisa repensar uma série de coisas. Primeiro, os EUA deveriam comprometer-se novamente com o Nafta, aprofundando e ampliando a organização. Segundo, os presidentes Clinton e Fernando Henrique Cardoso deveriam iniciar um diálogo sobre o desenvolvimento do Nafta e do Mercosul ao longo de percursos que no final possam ser fundidos. Clinton não pode mais ignorar a força do Mercosul. Ainda mais porque sua passividade em relação à Área de Livre Comércio das Américas tem feito com que o Brasil tente preencher o vazio de poder com uma fórmula de comércio administrado que aumenta a presença do Mercosul no processo de integração comercial e aumenta o poder do Brasil na região.

Essa abordagem exigiria uma mudança dramática nos hábitos e atitudes dos EUA. Talvez eles pudessem aprender com a experiência européia. Na época de sua integração à Comunidade Européia em 1986, Espanha e Portugal desenvolviam-se política e economicamente de maneira similar ao atual desenvolvimento da Argentina e Chile. Ao admiti-los, os europeus buscavam principalmente solidificar a democracia ibérica. E vejam quanto êxito tiveram. Mas é só assim que os EUA vão conseguir recuperar as rédeas da situação e partir para a promoção, de forma equilibrada, da revitalização da visão agora um pouco enfraquecida de uma área de livre comércio, integrada e liberalizante, englobando todas as nações das Américas.

## **Bibliografia**

- 1) North American Free Trade: issues and recommendations – Gary Hufbauer e Jeffrey Schott – Institute for International Economics, 1992
- 2) Nafta as a model of development – Richard Belous e Jonathan Lemco – State University of New York Press, 1995
- 3) Nafta: an assessment – Gary Hufbauer e Jeffrey Schott – Institute for International Economics, 1993
- 4) Assessments of the Nafta – Ambler H.Moss, Jr. – North-South Center University of Miami, 1993
- 5) Is Nafta Constitutional? – Bruce Ackerman e David Golove – Harvard University Press, 1995
- 6) Understanding Nafta – William A.Orme,Jr. – University of Texas Press, 1996
- 7) Western Hemisphere Economic Integration – Gary Hufbauer e Jeffrey Schott – Institute for International Economics, 1994
- 8) The Mexico- U.S. Free Trade Agreement – Peter Garber – The MIT Press, 1993
- 9) O Nafta e as Relações Econômicas Brasil-EUA – Marcelo de Paiva Abreu – texto para discussão no.325 da Pontificia Universidade Católica do Rio de Janeiro, 1994
- 10) International Business – Michael Czinkota, Ilkka Ronkainen e Michael Moffett – The Dryen Press, 1996