

**PONTÍFICA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO, CONTABILIDADE E ECONOMIA**

<http://geocities.yahoo.com.br/cassiocsm/>

CÁSSIO SILVA MOREIRA

cassiocsm@yahoo.com.br

**O NAFTA E A VULNERABILIDADE EXTERNA
DA ECONOMIA MEXICANA**

Porto Alegre

2004

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO, CONTABILIDADE E ECONOMIA
CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA**

<http://geocities.yahoo.com.br/cassiocsm/>

**O NAFTA E A VULNERABILIDADE EXTERNA
DA ECONOMIA MEXICANA**

Cássio Silva Moreira

Orientador: Prof. Dr. Duílio de Avila Bêrni

Dissertação apresentada como requisito parcial à obtenção do grau de Mestre, pelo Programa de Mestrado da Faculdade de Economia da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul.

Porto Alegre, março de 2004

DEDICATÓRIA

Gostaria de dedicar essa dissertação a duas mulheres que de certo modo contribuíram, com seu afeto e sua sabedoria, para o meu crescimento pessoal.

A primeira é minha mãe.

A segunda, a Olga.

AGRADECIMENTOS

Para mim os agradecimentos sempre são a parte mais difícil de um trabalho, porque sempre acabamos por esquecer de alguém. Entretanto não poderia esquecer de duas pessoas. A primeira delas é o meu orientador, Prof. Duílio de Avila Bêrni, a quem sou profundamente grato pela confiança e persistência em relação ao meu crescimento profissional. Com esse professor aprendi muitas coisas, entre elas, a respeitá-lo como um profissional extremamente competente e dedicado, e a quem, sem sombra de dúvida, cabe uma participação muito importante neste trabalho. A segunda pessoa a quem agradeço é minha mãe, que sempre me deu força nas madrugadas adentro pelas quais passei para a realização deste estudo.

Gostaria de agradecer também à Profa. Maria Alice Lahorgue que me abriu as portas do mundo acadêmico e à Profa. Clarisse Chiapini Castilhos. A todos os professores do PPGE, em especial ao Prof. Carlos Nelson dos Reis que também contribuiu para a evolução dessa dissertação.

Aos meus colegas do IBGE e do mestrado, especialmente a Vladimir pelas sugestões e a Francine e Fernanda pela ajuda com a bibliografia. A Luciana e Janaína da secretaria do PPGE. Em especial a Juliana pela compreensão e ajuda nas horas difíceis.

Agradeço a Coordenação de Aperfeiçoamento em Pessoal de Nível Superior (CAPES) pela ajuda essencial na realização deste trabalho.

Dom Quixote

“Muito prazer meu nome é otário, vindo de outros tempos mas sempre no horário, peixe fora da água, borboletas no aquário... muito prazer meu nome é otário, na ponta dos cascos e fora do páreo, puro-sangue puxando carroça... muito prazer, cada vez mais raro, aerodinâmica num tanque de guerra, vaidades que a terra um dia a de comer... ás de espada fora do baralho, grandes negócios pequeno empresário, muito prazer me chamam de otário... por amor às causas perdidas... tudo bem, até poder ser que os dragões sejam moinhos de vento... tudo bem, seja o que for, seja por amor às causas perdidas... por amor às causas perdidas... muito prazer, ao seu dispor se for por amor às causas perdidas... por amor às causas perdidas...”

(Humberto Gessinger)

“Todos os homens morrem, mas poucos realmente vivem...”

RESUMO

Esta dissertação pretende analisar os possíveis impactos do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA) sobre a vulnerabilidade externa de uma economia em desenvolvimento, no caso o México, entre o período de 1990 e 2002. Em primeiro lugar, objetiva-se mostrar que o NAFTA atenuou a vulnerabilidade externa da economia mexicana, ao passo que o crescimento do investimento externo veio com a mudança em sua composição. Ademais, suas exportações e reservas internacionais aumentaram consideravelmente. Em segundo lugar, pretende-se mostrar que o México apresentou uma visível melhora em sua performance macroeconômica na vigência do acordo, o que significou maior credibilidade e confiança por parte da comunidade internacional.

Palavras-chave: integração regional, balanço de pagamentos, vulnerabilidade externa, México, NAFTA

ABSTRACT

The aim of this dissertation is to analyse the possible impacts the North America Free Trade Agreement (NAFTA) had on the foreign vulnerability of a developing economy, namely Mexico, between 1990 and 2002. In the first place, this work aims at demonstrating that NAFTA attenuated the foreign vulnerability of the Mexican economy as well as caused an increase in foreign investments with a change in its composition. The exports and international reserves of México also increased sensibly as a result of this process. In the second place, this work wants to demonstrate that Mexico showed noticeable improvements in its macroeconomic performance during the validity of this agreement, meant as greater reliability and confidence from the international community.

Key words: regional integration, balance of payments, external vulnerability, México, NAFTA

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Quadro 1.1 – Estágios de Integração Regional.....	15
Quadro 1.2 - Abrangência temática de distintas iniciativas de integração.....	21
Quadro 1.3 – População, PIB, exportações e importações de algumas experiências de integração regional em 2002.....	22
Quadro 1.4 - A evolução da integração europeia.....	23
Figura 1 – Exportações entre os sócios do NAFTA – 1993 e 1999 (US\$ bilhões).....	26
Figura 2.1 – Taxa de Inflação e Taxa Anual de Crescimento do PIB mexicano – 1950 – 2002.....	29
Figura 2.2 – Crescimento do setor primário, industrial e de serviços – 1990 – 2002.....	37
Figura 2.3 - Trajetória da taxa de desemprego – 1990 – 2002.....	37
Figura 2.4 - Evolução da taxa de inflação e da variação da taxa de depreciação do câmbio entre 1985 e 2001 (em %)......	39
Figura 2.5 - Trajetória da taxa de câmbio – 1990 – 2002.....	40
Figura 2.6 - Trajetória da taxa de juros – 1990 – 2002.....	41
Figura 2.7 - Trajetória das exportações, importações e do saldo da balança comercial – 1990 – 2002.....	46
Figura 2.8 – Participação dos setores econômicos no crescimento das exportações mexicanas – 1991 – 2001.....	47
Figura 2.9 – Serviços de não-fatores, serviços de fatores e saldo da balança de serviços do México (em milhões de dólares) - 1990 - 2002.....	50
Figura 2.10 – Trajetória das contas do balanço de transações correntes mexicano – 1990 – 2002.....	52
Figura 2.11 – Trajetória das contas do balanço de pagamentos do México – 1990 – 2002.....	52
Figura 2.12 – Trajetória da composição do investimento estrangeiro no México (em bilhões de dólares) – 1990 – 2002.....	54
Figura 2.13 – Evolução das reservas internacionais do México (em milhões de dólares) - 1990 – 2002.....	57
Figura 2.14 – Dívida externa total do México (em milhões de dólares) – 1990 – 2002.....	57
Figura 3.1 – Trajetória do indicador composto de vulnerabilidade macroeconômica do México – 1990 – 2002.....	70
Figura 3.2 – Pagamento de juros e serviço da dívida externa (% das exportações) – 1990 – 2002.....	71
Figura 3.3 – Dívida externa total e líquida (% do PIB) – 1990 – 2002.....	72
Figura 3.4 – Números de anos necessários para saldar a dívida externa total e líquida com as exportações do período – 1990 – 2002.....	73
Figura 3.5 – Reservas internacionais como proporção da dívida externa e das exportações – 1990 – 2002.....	73
Figura 3.6 – Serviço da dívida externa e pagamentos de juros (% das reservas) – 1990 – 2002.....	74
Figura 3.7 – Pagamento de juros e serviço da dívida externa (% do PIB) – 1990 – 2002.....	75
Figura 3.8 – Déficit em transações correntes (% do PIB) – 1990 – 2002.....	76

Figura 3.9 – Serviço do passivo externo (% do PIB) – 1990 - 2002.....	77
Figura 3.10 – Serviço do passivo externo (% das reservas internacionais) – 1990 – 2002.....	78
Figura 3.11 – Serviço do passivo externo (% das exportações) – 1990 - 2002.....	78

LISTA DE TABELAS

Tabela 2.1 - Principais indicadores macroeconômicos da economia mexicana – 1990 – 2002	35
Tabela 2.2 – População e valor do PIB e PIB per capita do México e taxa de crescimento anual do PIB dos Estados Unidos – 1990 – 2002.....	36
Tabela 2.3 – Trajetória da taxa de juros mensal do México (Cetes 28 dias) – 1994 - 1996.....	42
Tabela 2.4 - Comparação dos principais indicadores da economia mexicana - 1993 e 2002...	43
Tabela 2.5 - Balanço de Pagamentos do México (em milhões de dólares) – 1990 – 2002.....	45
Tabela 2.6 – Saldo da balança comercial do México por regiões (em milhões de dólares) - 1992 – 2002.....	47
Tabela 2.7 - Estrutura percentual das exportações mexicanas (em porcentagem das exportações) – 1991, 1993, 1998 e 2001.....	48
Tabela 2.8 – Participação das maquiladoras nas exportações mexicanas (em bilhões de dólares) – 1991 – 2002.....	49
Tabela 2.9 - Renda líquida enviada ao exterior (em bilhões de dólares) – 1990 – 2002.....	51
Tabela 2.10 – Composição do investimento estrangeiro no México (em bilhões de dólares) – 1990 – 2002.....	53
Tabela 2.11 – Saldo da sub-conta de empréstimos e amortizações (em bilhões de dólares) – 1990 – 2002.....	55
Tabela 2.12 – Serviço da dívida externa e reservas internacionais do México (em bilhões de dólares) – 1990 – 2002.....	59
Tabela 3.1 - Indicador composto de vulnerabilidade macroeconômica do México – 1990 – 2002.....	69
Tabela 3.2 - Indicadores de vulnerabilidade externa da economia mexicana – 1990 – 2002...	70

LISTA DE SIGLAS

AEC	Associação dos Estados do Caribe
ALADI	Associação Latino-Americana de Integração
ALCA	Área de Livre Comércio das Américas
ANACMA	Acordo Norte-Americano sobre o Meio-Ambiente
ANACT	Acordo Norte-Americano de Cooperação sobre o Trabalho
APEC	Cooperação Econômica Ásia-Pacífico
ASEAN	Associação das Nações do Sudeste Asiático
CAN	Comunidade Andina
CECA	Comunidade Européia do Carvão e do Aço
CEE	Comunidade Econômica Européia
CEPAL	Comissão Econômica para a América Latina
CETES	Certificados do Tesouro da Federação do México
CFE	Comissão Federal de Eletricidade
CONASUPO	Companhia Nacional de Subsistências Populares
CORICOM	Comunidade do Caribe
CUSFTA	Acordo de Livre Comércio entre os Estados Unidos e Canadá
DIEESE	Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Sócio-Econômico
EFTA	Área de Livre Comércio da Europa
EURATOM	Comunidade Européia de Energia Atômica
FMI	Fundo Monetário Internacional
GATT	Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio
INEGI	Instituto Nacional de Estatística, Geografia e Informática
INPC	Índice Nacional de Preços ao Consumidor
MCCA	Mercado Comum Centro-Americano
MERCOSUL	Mercado Comum do Sul
NAFTA	Acordo de Livre Comércio da América do Norte
OCDE	Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico
OMC	Organização Mundial do Comércio
ONU	Organização das Nações Unidas
ONU	Organização das Nações Unidas
PECE	Pacto para a Estabilidade e o Crescimento Econômico
PEMEX	Petróleo Mexicanos
PIB	Produto Interno Bruto
SADC	Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral
TELEMEX	Telefones Mexicanos
UE	União Européia
UMA	União do Magreb Árabe

SUMÁRIO

<http://geocities.yahoo.com.br/cassioesm/>

INTRODUÇÃO.....	01
1 – CONTEXTO INTERNACIONAL E INTEGRAÇÃO REGIONAL.....	05
1.1 O processo de globalização.....	05
1.2 O regionalismo como resposta à globalização.....	09
1.3 Os tipos, os benefícios e os custos da integração regional.....	13
1.4 Experiências de integração regional.....	20
2 – A EVOLUÇÃO DA ECONOMIA MEXICANA ENTRE 1990 E 2002.....	28
2.1 Histórico recente da economia mexicana.....	28
2.2 A performance macroeconômica do México entre 1990 e 2002.....	34
2.3 Setor externo e o balanço de pagamentos.....	44
2.4 Reservas internacionais e dívida externa.....	56
3 – A VULNERABILIDADE EXTERNA DA ECONOMIA MEXICANA: 1990-2002... 	60
3.1 Conceito de vulnerabilidade externa.....	60
3.2 Principais indicadores de vulnerabilidade externa.....	68
3.3 Possíveis efeitos do NAFTA na vulnerabilidade externa.....	79
CONCLUSÃO.....	83
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	86
ANEXOS.....	102

INTRODUÇÃO

O mundo atual passa por um processo denominado por muitos de globalização, que traz significativas transformações nas estruturas comercial, produtiva e financeira das diferentes economias. Em termos de comércio internacional, esse processo tem-se caracterizado pelo aumento das transações num percentual superior ao aumento da produção. As transformações na estrutura produtiva das economias dos diferentes países decorrem da mundialização da produção industrial, em virtude da expansão das empresas multinacionais, ampliação dos mercados e desconcentração geográfica da produção, assim como do aumento da corrente de comércio. Por fim, a dimensão financeira desse processo resulta da desregulamentação dos mercados financeiros, da liberalização financeira das economias e da crescente interpenetração patrimonial entre as empresas.

Paralelamente ao processo de globalização, observa-se o crescimento da formação de blocos econômicos, por meio de acordos firmados pelos governos de diversos países, com o propósito de padronizar políticas econômicas que viabilizem uma atuação mais segura das empresas em relação à comercialização de seus produtos e à proteção dos seus investimentos. O surgimento desses blocos, integrando os mercados de vários países, passou a ocorrer em diversas partes do mundo. Fatores como o aumento da concorrência entre as empresas dos países desenvolvidos, especialmente Alemanha, Estados Unidos, França e Japão, intensificaram esses processos de integração voltados a facilitar o acesso aos mercados pelas empresas. Ao movimento de formação dessas áreas integradas dá-se o nome de regionalismo. Esta é uma resposta ao processo de globalização, no sentido de ser uma forma de preparar

determinada região para ser mais competitiva num mundo globalizado. A formação dessas áreas pode ser interpretada como um estágio, uma espécie de “regionalização da globalização”.

Com efeito, à medida que se expande a globalização, observa-se que o movimento de regionalização é crescente em todas as partes do mundo. Conforme Nakada (2002, p. 159), “[...] o mundo está cada vez mais fragmentado em acordos regionais de comércio: eles são agora 191, em comparação com os 40 de 10 anos atrás [...]”. Entre esses 191 acordos, alguns dos mais importantes são a União Européia (UE), o Mercado Comum do Cone Sul (MERCOSUL), a Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN) e o Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA).

A formação de blocos econômicos, geralmente, aumenta de modo considerável o fluxo de comércio e investimentos entre os signatários, sendo que grande parte desses fluxos é proveniente do comércio entre as grandes corporações e das transações intrafirma. As grandes corporações, em sua maioria oriundas dos países desenvolvidos, são os principais agentes propulsores dos processos de integração. Elas buscam, por meio de acordos de integração, assegurar e expandir suas áreas de atuação, podendo até contrariar os interesses do país onde atuam. Muitas vezes, influenciam grupos de países a integrarem seus mercados com a formação de áreas de livre comércio, em nível mais básico, como no caso da NAFTA, e em nível mais avançado, com uma união econômica, como no caso da União Européia.

Alguns autores¹ têm sugerido que, com o processo de globalização das economias, os governos passam a ter restringidos, cada vez mais, seus graus de liberdade na tomada de decisões em sua política econômica, tornando os países, principalmente os em desenvolvimento, mais dependentes das medidas econômicas adotadas pelos países desenvolvidos. A regionalização é uma forma de fortalecer uma região com relação a

¹ Ver Vizontini (2002) e Mello (1999).

eventuais choques externos característicos dos movimentos do comércio e finanças internacionais, e de preparar os países para a concorrência global.

É inserida nesse contexto que a presente dissertação procura analisar a economia mexicana antes e depois da formação do NAFTA. Procura-se avaliar como a participação do México em uma área de livre comércio e investimentos contribuiu para sua inserção num mundo cada vez mais globalizado. O estudo do NAFTA deve-se ao fato de que, mais do que um acordo comercial, este é principalmente um acordo que regulamenta investimentos, propriedade intelectual e serviços. A regulamentação desses itens pode ter afetado o fluxo comercial e de capitais da economia mexicana com o exterior, acarretando mudanças estruturais e repercussões no balanço de pagamentos do México.

O México constitui-se num importante objeto de estudo basicamente devido a dois aspectos. Primeiramente, trata-se de uma economia em desenvolvimento que apresenta alguns indicadores econômicos, tais como o PIB, semelhantes aos do Brasil. Em segundo lugar, seu processo de integração envolve economias díspares, ou seja, a integração contempla uma economia emergente e a maior economia do mundo, o que pode aumentar o grau de vulnerabilidade externa da primeira.

Entendendo por vulnerabilidade externa o risco de um país ficar sem divisas para efetuar suas transações com o exterior, seu estudo é importante, pois é possível que, quanto mais vulnerável for sua economia, mais ele tenha restringida sua possibilidade de crescimento econômico. A hipótese considerada na presente dissertação é se o NAFTA contribuiu para a diminuição da vulnerabilidade externa da economia mexicana, tornando esse país mais estável e confiável ao investimento estrangeiro. No âmbito interno, vai-se avaliar se o acordo estabilizou a taxa de câmbio e de inflação, e se trouxe melhora em outras variáveis macroeconômicas. Em relação ao setor externo, as evidências adiante apresentadas sugerem que o NAFTA aumentou a corrente de comércio e melhorou a composição do investimento

estrangeiro na economia mexicana. Portanto, o objetivo geral desta dissertação é relacionar as possíveis conseqüências da formação do NAFTA com a vulnerabilidade externa da economia mexicana. Para isso, tem-se como objetivos específicos: i) analisar a evolução de alguns indicadores macroeconômicos do México antes e depois do acordo, ii) examinar se houve melhora no desempenho das contas que formam o balanço de pagamentos e iii) mensurar, por meio da evolução de alguns indicadores, se o grau de vulnerabilidade externa do México alterou-se no período de 1990 a 2002.

A fim de alcançar estes objetivos, a presente dissertação organiza-se da seguinte maneira. No capítulo 1, pretende-se conceitualizar os processos de globalização e regionalização das economias e a formação dos acordos de integração regional nesse contexto. Em seguida, vai-se conceituar os diversos tipos de integração regional, assim como os benefícios e os custos da integração. Por fim, busca-se apresentar algumas experiências de integração existentes no mundo, dando ênfase ao Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA). No capítulo 2, é apresentado o histórico recente da economia mexicana até a crise de 1994. A seguir, procurar-se-á examinar alguns indicadores macroeconômicos do México antes e depois do NAFTA. Logo após, analisar-se-ão as contas que formam o balanço de pagamentos do México, investigando o fluxo comercial, de rendas e de investimentos, assim como a evolução das reservas internacionais e da dívida externa de sua economia.

No capítulo 3, analisar-se-á a vulnerabilidade externa da economia mexicana, explicitando o desempenho de seus principais indicadores no período de 1990 a 2002. Ao final, serão avaliados os possíveis efeitos do NAFTA na evolução destes indicadores para a economia mexicana. Conclui-se o presente estudo com um resumo dos principais resultados conceituais e empíricos encontrados nos três capítulos, ao mesmo tempo em que se estabelecem algumas considerações adicionais.

<http://geocities.yahoo.com.br/cassiocsm/>

1 – CONTEXTO INTERNACIONAL E INTEGRAÇÃO REGIONAL

1.1 O processo de globalização

Nas últimas décadas do século XX, o mundo passou por uma série de transformações culturais, econômicas, políticas e sociais. No âmbito econômico, com a utilização de novas tecnologias que facilitaram o acesso à informação, os fluxos internacionais de bens, serviços e capitais acentuaram-se expressivamente. Em resposta a esses fluxos, observou-se uma integração crescente dos mercados locais, anteriormente estabelecidos em economias nacionais com um forte protecionismo, passando a formar um mercado global². Entendendo a globalização como um processo de integração de mercados domésticos na formação de um mercado mundial integrado, pode-se individualizar três dimensões de sua atuação: comercial, produtiva e financeira.

A globalização comercial consiste na integração dos mercados nacionais por meio da diminuição das barreiras comerciais e, conseqüentemente, do aumento do comércio internacional. Relativamente às demais dimensões, conforme Prado (2001), a globalização comercial é:

² Hirst e Thompson (1998, cap.1) salientam que já no final do século XIX observou-se grande movimentação financeira e comercial. A ela seguiu-se um grande fechamento, observado principalmente entre a 1ª e 2ª Guerra Mundial, o que poderia estar apontando ciclos de abertura e fechamento das economias.

[...] mais facilmente mensurável e sua discussão não é particularmente controversa: se o crescimento do comércio mundial der-se a uma taxa de crescimento média anual mais elevada do que a do PIB mundial podemos afirmar que há globalização comercial. O processo de globalização pode dar-se mundialmente ou regionalmente. Podemos, também, afirmar que uma região passa por processo de globalização comercial em determinado período, se o comércio exterior regional crescer a taxa superior ao crescimento do PIB regional. Se este fenômeno for exclusivamente regional e explicado por políticas econômicas dos países da região, este processo pode ser chamado de integração econômica. (PRADO, 2001, p.4).

Na esfera produtiva, sustenta Gonçalves (1994, p. 77) que “[...] o progresso tecnológico e as mudanças organizacionais das duas últimas décadas levaram, simultaneamente, à aceleração do processo de internacionalização da produção e, ao mesmo tempo, ao aumento da concorrência em escala mundial [...]”. Conforme esse mesmo autor, a globalização produtiva é a produção e a distribuição de valores dentro de redes em escala mundial, com o aumento da concorrência entre os grandes grupos econômicos. Com a expansão das empresas multinacionais, estas passaram a adotar a estratégia de segmentar a produção por intermédio de várias unidades operacionais distintas, entretanto, mantendo concentrada a atividade de pesquisa e desenvolvimento em seu país de origem. (CHANDLER, 1998, p.304).

A globalização financeira foi fruto da integração dos mercados financeiros nacionais em um único mercado internacional. Salienta Prado que:

[...] globalização financeira é o processo de integração dos mercados financeiros locais - tais como os mercados de empréstimos e financiamentos, de títulos públicos e privados, monetário, cambial, seguros, etc. - aos mercados internacionais. No limite os mercados nacionais operariam apenas como uma expressão local de um grande mercado financeiro global. Portanto, este fenômeno não trata apenas do crescimento de transações financeiras com o exterior, mas na integração dos mercados financeiros nacionais na formação de um mercado financeiro internacional. (PRADO, 2001, p.14).

Essa integração dos mercados financeiros nacionais foi intensificada por alguns processos intimamente relacionados. Dentre estes, pode-se destacar a desregulamentação e liberalização financeira e monetária, a desintermediação financeira, e a abertura dos mercados

financeiros nacionais. Plihon (1995, p. 61) caracteriza a globalização financeira como a “[...] instauração de um mercado unificado de dinheiro em âmbito planetário. Isso significa que as empresas multinacionais industriais e financeiras podem contratar empréstimos ou aplicar fundos sem limites onde e quando queiram, recorrendo a todos os instrumentos financeiros existentes”.

O processo de globalização ocorreu por intermédio do aprofundamento da internacionalização das relações capitalistas de comercialização, produção, e finanças. Com o primeiro choque do petróleo em 1973, os países desenvolvidos iniciaram a reestruturação produtiva de suas economias. Esta ocorreu em consequência da busca de maior produtividade para enfrentar a concorrência cada vez mais acirrada entre eles. Uma das estratégias usadas foi a adoção de novas formas de organização do trabalho e utilização de novas tecnologias. A primeira deu-se por meio de novas técnicas de gerenciamento, flexibilização da produção e redução dos salários. A segunda ocorreu valendo-se de inovações na área da biotecnologia, de novos materiais, química fina, microeletrônica, robótica, etc. Essas novas tecnologias tiveram um papel fundamental na reestruturação dos principais países capitalistas. As empresas, utilizando novas tecnologias e novas formas de organização da produção, retomaram a tendência crescente das taxas de lucro e ampliaram seus mercados, iniciando o processo de globalização produtiva. A utilização dessas novas tecnologias trouxe resultados consideráveis, tais como o aumento da produtividade dos fatores de produção e o aumento da concorrência internacional, assim como resultados negativos, como o aumento da taxa de desemprego em diversos países.

O acirramento da competição entre as principais economias mundiais, especialmente Alemanha, Estados Unidos e Japão, levou suas instituições financeiras e industriais a procurarem canais mais amplos para investimentos e novos mercados. A expansão dessas instituições levou a um crescimento dos empréstimos aos países do Terceiro Mundo, a

ampliação do mercado de eurodólares, o crescente aumento do comércio exterior em relação ao PIB e a formação de grupos econômicos com acionistas de diversas nacionalidades, mundializando o capital.

Na esfera financeira, a adoção de determinadas políticas macroeconômicas por parte dos Estados Unidos e Inglaterra, liberalizando os controles financeiros e comerciais contribuíram para a intensificar o processo de globalização. As inovações tecnológicas foram o instrumento facilitador para a integração dos mercados financeiros, por intermédio do fim dos controles de câmbio, desregulamentação financeira, etc.

É nesse contexto que se acelerou o movimento de regionalização por meio da integração regional de diversos países como resposta à globalização. A formação de blocos econômicos representa uma forma ampliada do plano nacional, tornando-se, junto com os organismos internacionais, como por exemplo, o Banco Mundial, o Fundo Monetário Internacional (FMI) e a Organização Mundial de Comércio (OMC), mais um mecanismo de governabilidade para a economia mundial.

O que se observa é que a globalização está acontecendo principalmente dentro de mega-blocos comerciais e de investimentos. Com efeito, a maior parte do comércio, da produção industrial, e do investimento externo direto da economia mundial se dá entre dois blocos regionais – a União Européia e o NAFTA – por intermédio de suas empresas multinacionais. Estas, juntamente com as instituições internacionais e os governos dos países desenvolvidos, são os agentes propulsores do processo de globalização e regionalização das economias. Coutinho (1995, p. 25) resume as idéias subjacentes a esse contexto, ao afirmar que a “[...] reorganização dos padrões de gestão e de produção [passa a acontecer] de tal forma a combinar os movimentos de globalização e regionalização”.

1.2 O regionalismo como resposta à globalização

A partir da década de 80, paralelamente ao movimento de globalização dos mercados, começaram a intensificar-se os processos de regionalização das transações comerciais, produtivas e de investimentos. O regionalismo é definido como o processo de formação de uma área integrada, por meio do estabelecimento de normas comuns e da extinção ou adoção de tarifas preferenciais entre os países signatários. Um acordo de preferência significa a obtenção de uma tarifa diferenciada, por um país, para ter acesso aos mercados dos demais países do bloco. O movimento de regionalização das economias, por intermédio dos acordos regionais de comércio, tomou impulso em dois períodos. O primeiro chamado de “velho regionalismo”, ocorreu durante a década de 60 com a formação da Área de Livre Comércio da Europa (EFTA). O segundo denominado de “novo regionalismo”, iniciou-se no final da década de 80, acentuando-se na década de 90 quando vários acordos de integração proliferaram pelo mundo. Um acontecimento importante que contribuiu para essa nova onda de regionalismo foi a mudança de postura dos Estados Unidos. Em 1985, este país assinou um acordo de livre comércio com Israel. Em 1989, foi firmado o Acordo de Livre Comércio entre Estados Unidos e Canadá (Canadá – US Free Trade Agreement), e subsequentemente foi criado o NAFTA, proporcionando o livre comércio entre Canadá, Estados Unidos e México.

O “velho regionalismo” pode ser caracterizado pela existência de forte protecionismo, tendo como objetivo excluir os países não-membros do comércio com os países do bloco, causando assim, aos países membros um isolamento perante o resto do mundo. O “novo regionalismo” dá-se em um contexto diferente de algumas décadas atrás, pois atualmente os países em desenvolvimento possuem economias muito mais abertas ao

comércio internacional, o acesso e a velocidade da informação é muito maior e os fluxos de investimento aumentaram consideravelmente. Conforme Pfeifer (1998), os atuais acordos integracionistas não têm como objetivo isolar países membros, visto que existem duas razões para essa diferença entre “novo” e “velho” regionalismo. A primeira, de ordem econômica, consiste da necessidade de um mercado global para a produção das empresas multinacionais. A segunda, de ordem jurídica, relaciona-se ao regime normativo³ da Organização Mundial do Comércio (OMC), que permite acordos regionais, desde que congruentes com as demais regras do sistema multilateral, como por exemplo, a existência de tarifas externas em níveis não superiores aos acordados na OMC. Portanto, esse “novo regionalismo”, ao contrário do anterior, considera positivo o comércio com países de fora do bloco, não isolando os países integrantes em relação ao resto do mundo. Pelo contrário, permite-lhes efetuarem outros acordos preferenciais de comércio.

Os dois períodos de regionalização das economias apresentam razões diferentes para sua existência. O “velho regionalismo” deve-se ao contexto de Guerra Fria, quando a formação dos blocos serviu para a manutenção dos sistemas capitalista e socialista, assim como para proteger as empresas locais. Entretanto, o “novo regionalismo” tem no interesse das multinacionais seu principal agente propulsor. Com a expansão das principais empresas dos países desenvolvidos em busca de novos mercados facilitada pela redução das barreiras comerciais promovidas pelas políticas liberalizantes do GATT, o comércio mundial aumentou de forma expressiva. A retomada do crescimento do comércio internacional, conjuntamente com o do investimento estrangeiro, acelerou, num primeiro momento, a globalização dos processos produtivos. A nova distribuição geográfica das empresas multinacionais daí resultante influenciou os fluxos de comércio e investimento, sendo que a reorganização do

³ O ordenamento jurídico criado pela OMC permite a possibilidade da realização de acordos de integração regional.

espaço geográfico da produção dessas empresas, tem-se dado por meio do movimento de regionalização da economia mundial, a partir de acordos de livre-comércio. Como sustenta Vizentini (2002), a formação de blocos econômicos, além de ter fortalecido a posição estratégica dos principais países desenvolvidos no contexto da competição internacional, serviu também à estratégia das multinacionais que necessitavam de um espaço de atuação mais amplo, amparado por legislações comuns que protegessem seus investimentos.

A importância das empresas multinacionais⁴ é cada vez mais relevante no cenário econômico internacional, tanto na comercialização de produtos e serviços quanto na determinação dos fluxos de investimentos entre as economias. A atuação das multinacionais na economia mundial tem-se constituído em uma força poderosa associada ao crescimento da produção, das exportações, do emprego e dos investimentos estrangeiros diretos (IDE). As exportações das filiais das multinacionais, por exemplo, passaram de US\$ 637 bilhões em 1982 para US\$ 3.2 trilhões em 1999 (MARCHETTI, 2001). O fluxo de investimento internacional origina-se, principalmente, da necessidade de as empresas ocuparem espaços estratégicos nos grandes mercados, beneficiando-se das vantagens de localização para a produção e para a distribuição de seus produtos. Nesse sentido, essas empresas surgem como atores globais, formando redes, fazendo alianças e pressionando governos para agirem de acordo com os seus interesses (PRADO, 2001). Nesse contexto é que surgem os novos acordos de integração regional, como é o caso do NAFTA. Este acordo tem demonstrado que, além da sua dimensão comercial, o padrão de distribuição dos investimentos tem requerido atenção especial por parte dos governantes. Tal é a importância do investimento, tanto produtivo quanto financeiro, que, cada vez mais, os acordos comerciais negociados entre

⁴ Embora alguns autores as denominaram de transnacionais por supostamente não terem nenhuma nacionalidade, elas muitas vezes são vinculadas às políticas de expansão de seu Estado de origem, portanto neste trabalho adota-se o termo multinacional ao invés de transnacional. Ver Hirst e Thompson, 1998 (cap. 1 e 4).

países têm capítulos inteiros dedicados à regulamentação dos investimentos. Conforme enfatizam Hirst e Thompson (1998):

[...] um dos acontecimentos mais notáveis nos últimos anos, em relação à atividade do investimento externo direto tem sido a emergência de padrões regionais distintos de sua distribuição. Esse agrupamento regional está associado à formação de blocos comerciais, tais como o da União Européia e o chamado NAFTA. Apesar de ainda serem chamados de blocos comerciais, seria melhor descrevê-los como blocos de investimentos. Uma pesquisa sobre o recém-negociado NAFTA, por exemplo, demonstra que ele tem a ver tanto, senão mais, com as relações de investimento entre Estados Unidos e o México quanto com o comércio enquanto tal [...] (HIRST e THOMPSON, 1998, p.98).

O aparato jurídico que se cria com esses acordos serve para diminuir os empecilhos à mobilidade dos fluxos de capital e mercadorias, dando proteção aos investidores quanto às mudanças na legislação de cada país, e resguardando o acesso aos mercados para as empresas de dentro do bloco formado. Essa legislação deve respeitar os princípios contidos no tratado da OMC, tais como o do tratamento nacional e o da nação mais favorecida. O primeiro visa a evitar a discriminação contra produtos importados dentro da fronteira nacional, ou seja, um produto importado deverá ter o mesmo tratamento de um produto nacional. O segundo, consiste em que “... qualquer redução tarifária negociada entre dois países deva ser estendida aos demais países participantes do acordo...” (GARCIA, 2001, p. 26). Os acordos de integração também devem obedecer a certas condições, tais como:

[...] (i) a integração regional deverá envolver o comércio de “substancialmente” todos os produtos; (ii) o início até a conclusão da integração regional deverá se dar dentro de um período razoável de tempo; (iii) as regras comerciais e as tarifas aplicadas aos países não-membros, não poderão ser maiores ou mais restritivas em relação aos que existiam antes de firmado o acordo regional. (NAKADA, 2002, p. 48).

A formação dessas áreas de integração é fruto da dúbia interpretação da legislação da OMC, que permite a regionalização do comércio, sendo assim, uma alternativa ao multilateralismo. Este é um instrumento de liberalização do comércio internacional, por intermédio de rodadas de negociação que visam a redução das tarifas por parte de seus

membros. Esse sistema multilateral teve início com a assinatura⁵ do GATT, cujos princípios vieram sendo aprimorados em oito rodadas de negociação e que mais tarde foram incorporados pela OMC criada em 1994.

O processo de regionalização promove a integração regional de determinadas áreas com o intuito de estabelecer a livre circulação de bens, serviços, investimentos e até mesmo de pessoas, além de criar uma certa interdependência das políticas econômicas dos países membros. Embora concomitante, a regionalização tornou-se uma alternativa ao processo de globalização. Esses processos podem convergir a longo prazo, pois no futuro pode-se assistir à “integração dos blocos regionais” existentes num único bloco – numa globalização propriamente dita. Mas enquanto isso não acontece, vários tipos de acordos de integração proliferam pelo mundo com o intuito de trazer benefícios para seus signatários.

1.3 Os tipos, os benefícios e os custos da integração regional

Os diversos tipos de acordos para a formação de áreas integradas podem ser considerados, quanto ao grau de integração, de dois modos. O primeiro modo, considerado de grau mais “profundo”, diz respeito aos tratados que têm como objetivo a livre circulação de pessoas e harmonização de políticas macroeconômicas, como é o caso do mercado comum. O segundo modo, denominado de integração “superficial”, acontece com a formação de áreas de livre comércio, visando apenas à livre circulação de mercadorias e de capitais. Outra forma que consta na literatura é mais uma espécie de cooperação econômica do que integração, denominando-se Acordo Preferencial de Comércio. Segundo Salvatore (1998, p.175) trata-se

⁵ Em 1947, na cidade de Genebra na Suíça.

da permissão, entre as nações participantes, da “[...] utilização de barreiras comerciais menos elevadas do que aquelas relativas ao comércio com as nações que não o são”.

Um processo de integração regional consiste em um conjunto de medidas de caráter econômico que tem por objetivo promover a aproximação e a união entre as economias de dois ou mais países. Em outras palavras, é um processo de constituição de um mercado integrado, em uma região contínua ou não, a partir da retirada progressiva das barreiras ao comércio, podendo estender-se à livre circulação de fatores de produção e à criação de instituições que possam coordenar e/ou unificar as políticas econômicas de seus Estados-membros (GARCIA, 2001). Balassa define um programa de integração econômica como:

[...] um conjunto de acordos, convênios, normas, regulamentações, etc. estabelecidos entre dois ou mais países, com o intuito de promover o desenvolvimento conjunto de suas respectivas economias, a partir do aproveitamento das vantagens econômicas oferecidas por acordos comerciais, por acordos setoriais de produção, pela eliminação de barreiras comerciais, pelo incremento do intercâmbio de mercadorias e fatores de produção e pela harmonização de políticas econômicas nacionais e internacionais. Encarada como um processo, a integração implica a eliminação gradual de barreiras e discriminações que afetam as relações econômicas entre diferentes países. (BALASSA, 1973, p.2).

Usando a classificação de Balassa (1973), pode-se mencionar cinco tipos de integração, que também podem ser considerados estágios, visto seu caráter progressivo: Área de Livre Comércio, União Aduaneira, Mercado Comum, União Econômica e Integração Econômica Total. No Quadro 1.1, são apresentados os diversos estágios de integração, cada um com um determinado grau de profundidade dos vínculos entre as economias envolvidas.

Quadro 1.1 – Estágios de Integração Regional

1º estágio	Área de Livre Comércio	<ul style="list-style-type: none"> * Livre circulação de bens e serviços dentro do bloco * Inexistência de barreiras tarifárias e técnicas
2º estágio	União Aduaneira	<ul style="list-style-type: none"> * Livre circulação de bens e serviços dentro do bloco * Existência de uma Tarifa Externa Comum * Harmonização das políticas comerciais
3º estágio	Mercado Comum	<ul style="list-style-type: none"> * Livre circulação de bens, serviços e pessoas * Criação de instituições supra-nacionais * Harmonização da legislação fiscal e trabalhista * Criação de um orçamento comunitário para políticas comuns
4º estágio	União Econômica	<ul style="list-style-type: none"> * Livre circulação de todos os fatores de produção * Coordenação conjunta das políticas econômicas * Criação de um banco central da União * Harmonização da política fiscal e monetária * Criação de uma moeda única
5º estágio	Integração Econômica Total	<ul style="list-style-type: none"> * Unificação completa das economias * Criação de uma política comum de relações externas * Criação de uma política de defesa e segurança comum * Unificação dos códigos de leis * Criação de uma autoridade supra-nacional * Unificação política

Fonte: Elaborados pelo autor.

O primeiro tipo, uma área de livre comércio, acontece quando países negociam entre si a criação uma zona onde os bens e/ou serviços podem circular livremente, sem a existência de barreiras tarifárias e de barreiras técnicas (padrões diferentes), de saúde (controles sanitários), fiscais (impostos ou taxas discriminatórios) e físicas (controle nas fronteiras). Com o intuito de impedir que outros países alheios ao bloco se beneficiem do acordo preferencial, é criado um instrumento de comércio chamado de Regras de Origem, que consiste na determinação da procedência dos bens que poderão beneficiar-se das preferências negociadas. Dessa forma, o que se pretende é que todas as barreiras para o comércio de bens e serviços entre os países membros sejam eliminadas, beneficiando tanto os consumidores, que terão acesso a mercadorias e serviços com preços menores, quanto às empresas, que terão um maior mercado para seus produtos. (THORSTENSEN et al., 1994). Em outras palavras, uma área de livre comércio é a forma de integração econômica na qual todas as barreiras ao

comércio entre seus membros são removidas, porém cada país mantém suas próprias barreiras ao comércio com países não-integrantes. (SALVATORE, 1998). Um exemplo é a Associação Européia de Livre Comércio (European Free Trade Association – EFTA), formada⁶ em 1960 pela Áustria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Reino Unido, Suécia e Suíça. Essa área surgiu paralelamente à Comunidade Econômica Européia (CEE). Com o crescimento da Comunidade Européia alguns integrantes da EFTA aderiram a esse bloco de maior magnitude. Atualmente seus integrantes se restringem à associação de apenas quatro países, a saber, Islândia, Liechtenstein, Noruega e Suíça. Outro exemplo é a Área de Livre Comércio da América do Norte (North American Free Trade Agreement – NAFTA) formada, em 1994, pelo Canadá, Estados Unidos, e México.

O segundo tipo de integração é uma união aduaneira, que, além da livre-circulação de mercadorias, seus participantes negociam uma tarifa externa comum para delimitar a fronteira externa da união frente aos demais parceiros comerciais. (THORSTENSEN et al., 1994). Segundo Balassa (1973), a criação de uma união aduaneira proporciona uma equalização dos direitos em relação ao comércio com países não-membros, e termina com as discriminações no que se refere ao comércio de mercadorias dentro da área da união aduaneira. Salvatore (1998) acrescenta ainda que em uma união aduaneira proíbe-se a aplicação de tarifas ou outras barreiras comerciais entre seus participantes e há uma harmonização das políticas comerciais, com o estabelecimento de valores tarifários comuns, em relação ao resto do mundo.

O terceiro tipo de integração econômica se dá com a formação de um mercado comum. Como sustenta Balassa (1973), em um mercado comum, é atingida uma forma mais elevada de integração, pois são abolidas, além das restrições comerciais, as restrições ao movimento dos fatores de produção, capital e trabalho. Salienta Thorstensen et al. (1994)

⁶ A Finlândia passou a fazer parte em 1961.

que, em um Mercado Comum, são criadas instituições supra-nacionais e é determinada uma legislação para todo o bloco, implicando assim a coordenação e harmonização da legislação fiscal e trabalhista nos países signatários. Por fim, pode ser criado um orçamento comunitário que sirva como instrumento de implantação das políticas comuns. Um exemplo é o Mercosul, que tem por objetivo a formação de um mercado comum no sul da América Latina.

O quarto tipo de integração é a união econômica. Segundo Thorstensen et al. (1994), além de ter como pré-requisito a implantação de um mercado comum, é necessária a coordenação das políticas econômicas, buscando a convergência. Em outras palavras, buscam-se níveis compatíveis de taxas de juros, taxas de câmbio, taxas baixas de inflação e a adoção de políticas monetárias de acordo com os déficits públicos de cada país. Numa união econômica, é implantado um sistema de bancos centrais interdependentes e de um banco central da união, assim como cria-se uma moeda única. Balassa (1973) acrescenta ainda que uma união econômica diferencia-se de um mercado comum por associar o fim das restrições aos movimentos de mercadorias e fatores de produção em certo nível de harmonização das políticas econômicas nacionais, assim acabando-se com as discriminações resultantes das assimetrias existentes entre essas políticas. Um exemplo do processo de criação de uma união econômica é a União Européia, criada pelo Tratado de Maastricht firmado em 1993⁷.

O último, e mais avançado tipo de integração regional, dá-se com a formação de uma integração econômica total. Segundo Thorstensen et al. (1994), esta consiste em uma unificação política, que pressupõe a existência do mercado comum e da união monetária. A união política exige a criação de uma política comum de relações externas, de defesa e de segurança. Conforme Balassa (1973), nessa última fase do processo de integração regional, acontece a unificação das políticas monetárias, fiscais, sociais e trabalhistas. É criada uma

⁷ Este será discutido com mais vagar na seção 1.3.

autoridade supra-nacional cujas decisões devem ser acatadas pelos Estados membros. Um exemplo a ser mencionado pode ser os Estados Unidos da América, cuja integração dos seus estados membros deu-se de forma total.

Esses diversos tipos de integração podem ocasionar custos e benefícios aos países membros. Pode-se destacar dois tipos de custos. O primeiro, deve-se ao fato de que a integração regional poderá causar limitações nos graus de liberdade na implementação de políticas nacionais por parte dos países integrantes. Estes podem ficar sujeitos a uma legislação maior que delimite o campo de atuação das esferas do Estado, induzindo a um enfraquecimento das políticas públicas nacionais, o que acabaria com a possibilidade de proteção de algum setor da economia. Em outras palavras, a integração regional diminui a possibilidade de incentivo e proteção à indústria nacional por parte do Estado.

O segundo custo que a integração regional pode provocar é o desvio de comércio. Conforme Garcia (2001, p. 27), desvio de comércio significa “[...] a redução do comércio entre a região integrada e os demais países. Nesse caso, a produção procedente de países extra-bloco é preterida, não por seus produtores serem menos eficientes, mas em função da redução tarifária entre nações do bloco econômico”.

Em relação aos benefícios, estes podem ser estáticos ou dinâmicos. Os benefícios estáticos estão relacionados com a extinção das barreiras que fazem com que o nível de comércio aumente, ampliando o acesso aos mercados pelas empresas e levando a uma alocação mais eficiente dos recursos da economia. As principais fontes de ganhos estáticos estão na elevação da eficiência na produção, devido ao aumento na especialização e utilização de insumos e bens de capital especializados, no aumento do nível de produção com o aproveitamento das economias de escala com o acesso a um mercado mais amplo. Os acordos de integração também levam a melhora no poder de barganha internacional, devido ao maior tamanho do mercado, gerando melhores termos de troca. Outro benefício mencionado por

Thorstensen está relacionado com as mudanças forçadas na eficiência econômica⁸ trazidas pelo acirramento da concorrência e nas mudanças no volume e na qualidade dos fatores de produção devido a transferência de tecnologia. (THORSTENSEN, 1994).

Os benefícios dinâmicos estão relacionados aos ganhos que o incremento do comércio, com o fim das barreiras, trazem ao país, acarretando o aumento das taxas de crescimento da economia. Pelo lado da oferta, esses ganhos consistem nas economias de escala tornadas possíveis pelo acesso a mercados mais amplos, e as economias externas às firmas, que podem reduzir os custos específicos ou gerais. A integração pode, também, aumentar a taxa de investimento na economia em virtude do aumento do fluxo de capital do exterior, e aumentar o nível de confiança no país, devido ao aumento da concorrência e da redução da incerteza. Pelo lado da demanda, o aumento na diversidade de produtos e serviços com preços mais competitivos é um dos ganhos que os consumidores podem ter com um acordo de integração. Enfim, a liberalização comercial pode aumentar a eficiência das empresas e melhorar a alocação dos recursos na economia.

Além dos benefícios mencionados acima, um acordo de integração regional, em termos de governabilidade, pode contribuir para garantir a transparência e estabilidade política e de coordenação da economia. Os acordos de integração são mais difíceis de serem modificados do que as políticas internas, pois a harmonização de políticas macroeconômicas e as práticas institucionais envolvem outros países, tornando as economias interdependentes em suas decisões (THORSTENSEN, 1994). Todavia, um julgamento definitivo sobre a questão mostra-se difícil, pois os acordos com outros países do bloco tornam irreversíveis as reformas econômicas e mesmo as mudanças provenientes de uma eventual instabilidade política. Entretanto, o que fica claro é que as diferentes experiências de integração regional têm como objetivo comum a criação de comércio por meio do incremento do comércio intra-

⁸ Tais como: custos menores e maior nível de emprego.

regional. Estas proliferaram nas duas últimas décadas, tendo como fato marcante a adesão dos Estados Unidos ao regionalismo com a formação do NAFTA, como será visto na próxima seção.

1.4 Experiências de integração regional

As experiências de integração não são algo tão recente na história econômica, bastando lembrar que, entre 1812 e 1914, houve 16 casos de integração regional. A mais estudada, nesse período, foi a criação do Zollverein em 1833. Esta foi uma integração na Europa entre os Estados germânicos que liberava a circulação de mercadorias nos territórios dos membros, em torno da Prússia e sem a participação da Áustria, por meio da abertura das fronteiras entre 18 Estados alemães e com o estabelecimento de uma tarifa externa comum ao exterior.

Mas a associação acima referida entre globalização e regionalização permite que se observem atualmente vários exemplos⁹ de acordo de integração regional, tais como: a Área de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA), Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN), Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), a Comunidade Andina (CAN), a Comunidade do Caribe (CORICOM), o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), e a União Européia. O Quadro 1.2 mostra os diversos temas que algumas das distintas iniciativas de integração regional abrangem, desde medidas relacionadas ao comércio e investimentos à livre mobilidade de pessoas.

⁹ Ver Anexo I.

Quadro 1.2 - Abrangência temática de distintas iniciativas de integração

	União Européia	NAFTA	Mercado Comum Centro Americano	Pacto Andino	Mercado Comum do Caribe	Mercosul
Temas cobertos pela OMC:						
Regras relativas a antidumping, subsídios e direitos compensatórios no âmbito regional	Não	Sim	Sim	Sim	Sem regras específicas	Sem regras específicas
Serviços: liberalização, Nação Mais Favorecida e Tratamento Nacional	Sim	Sim	Sim	Sim	Não	Não coberto, exceto transporte
Medidas relacionadas a investimentos: Tratamento Nacional	Sim	Sim, compromissos além da Rodada do Uruguai	Não coberto	Sim	Sim	Sim, muitas exceções
Medidas relacionadas a propriedade intelectual	Sim	Sim	Sim	Sim	Não coberto	Não coberto
Temas cobertos por acordos plurilaterais na OMC e assemelhados:						
Energia	Sim	Sim	n.d.	n.d.	n.d.	Não
Setor automotivo	Sim	Sim	n.d.	n.d.	n.d.	Sim
Agricultura	Sim	Sim	n.d.	n.d.	n.d.	Não, exceto açúcar e trigo
Tecidos e vestuário	Sim	Sim	n.d.	n.d.	n.d.	Não
Compras públicas	Sim	Sim	Sim	Não coberto	Não coberto	Não coberto
Mobilidade de mão de obra e outros temas fora da OMC:						
Mobilidade da mão de obra	Sim	Não	Não	Não	Não	Não
Normas trabalhistas	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não
Meio ambiente	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não
Política de concorrência	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não
Solução e controvérsias no âmbito regional	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim
Temas macroeconômicos:						
Coordenação macroeconômica	Sim	Não	Não	Não	Sim	Não
Salvaguardas do balanço de pagamentos	Sim	Não	Sim	Sim	Não	Não
Harmonização fiscal	Sim	Acordos bilaterais de bi-tributação	Não	Não	Bi-tributação	Não

Fonte: Abreu, 1997, p.6.

O Quadro 1.3 mostra a população, o valor do PIB, das exportações e importações de algumas das experiências de integração regional em 2002. Nesse ano, o NAFTA representava um mercado de 217,6 milhões de pessoas, com um PIB de US\$ 11.810,6 bilhões.

Quadro 1.3 – População, PIB, exportações e importações de algumas experiências de integração regional em 2002

Blocos econômicos	População (milhões de habitantes)	PIB (US\$ bilhões)	Exportações (US\$ bilhões)	Importações (US\$ bilhões)
AEC	228,9	966,2	612,9	284,3
ALADI	449,7	1.572,5	361,0	343,7
ALCA ⁽¹⁾	825,3	12.867,9	2.072,0	2.110,9
APEC ⁽¹⁾	2.559,3	19.270,9	2.911,4	3.197,4
ASEAN	527,9	907,0	301,1	264,5
CAN	114,9	288,8	60,6	55,8
CARICOM	14,6	28,4	12,6	15,7
MCCA	33,7	61,3	18,2	25,5
MERCOSUL	217,6	580,1	104,6	80,8
NAFTA	417,6	11.810,6	1.488,7	1.893,8
SADC	206,4	161,8	55,6	53,1
UMA	77,8	142,5	53,8	37,4
UNIAO EUROPÉIA	377,4	8.623,1	3.020,5	2.860,6

Fonte: Banco Central do Brasil.

(1) Em negociação.

A mais consolidada experiência de integração regional é a União Européia, que teve sua origem em 1951, com a criação Comunidade Européia do Carvão e do Aço (CECA). Composta pela Alemanha Federal, Bélgica, França, Itália, Luxemburgo e Países Baixos, ela consistiu na administração conjunta dos recursos carboníferos e da produção siderúrgica. Em 1957, o Tratado de Roma criou a Comunidade Econômica Européia (CEE) e a Comunidade Européia de Energia Atômica (EURATOM), reunindo esses mesmos países. Entre 1957 e 1995, a "Europa dos Seis" transformou-se em "Europa dos Quinze", com a incorporação da Dinamarca, Grã-Bretanha e Irlanda (1973); Grécia (1981); Espanha e Portugal (1986); Áustria, Finlândia e Suécia (1995). Em 1º de novembro de 1993, entrou em vigor o Tratado de Maastricht e, em 1999, 11 países participantes da União Européia adotaram uma moeda única – o Euro. A Dinamarca, a Grécia, o Reino Unido e a Suécia optaram por não participar, pelo menos inicialmente, da "zona euro". A partir de 2001, a Grécia passou a adotar o Euro como moeda. O Quadro 1.4 mostra as etapas do processo de integração europeu.

Quadro 1.4 - A evolução da integração europeia

Ano	Evolução	Países
1951	Criação da Comunidade Europeia do Carvão e do Aço	Alemanha Federal, Bélgica, França, Itália, Luxemburgo e Países Baixos
1957	Tratado de Roma cria a Comunidade Econômica Europeia (CEE) e a Comunidade Europeia de Energia Atômica (EURATOM)	Alemanha Federal, Bélgica, França, Itália, Luxemburgo e Países Baixos
1973	Inclusão de outros países	Inclusão da Dinamarca, Irlanda, Noruega e Reino Unido. Adesão da Grécia em 1981
1986	Assinatura do Ato Único Europeu	Ingresso da Espanha e Portugal
1992	Assinatura do Tratado de Maastricht	Estatuindo bases da união econômica e monetária
1993	Abolição das barreiras físicas	Exceção do Tratado de Schengen ⁽¹⁾
1993	Entrada em vigor do Tratado de Maastricht	
1994	Constituída a EURO – 15	Adesão da Áustria, Finlândia e Suécia. Recusa da Noruega.
1997	Criação do Banco Central Europeu	
1999	Adoção da moeda europeia única – o Euro	Exceção à Dinamarca, Grécia, Reino Unido e Suécia
2001	Adesão da Grécia ao Euro	

Fonte: Comissão Europeia.

(1) Acordo de Schengen: o nome provém de uma cidade em Luxemburgo onde foi assinado o acordo, que prevê a criação de uma rede informática entre os Estados e tornar possível a eliminação dos controles nas fronteiras.

Entretanto, não é só na Europa que os processos de regionalização proliferam. Na região sul da América Latina, um processo de integração que merece destaque é o Mercosul. Este é um processo de integração regional constituído em 26 de março de 1991, com a assinatura do Tratado de Assunção. Essa experiência de integração regional, cujos integrantes são a Argentina, o Brasil, o Paraguai e o Uruguai, tem como objetivos a: (i) eliminação das barreiras tarifárias e não tarifárias no comércio entre países membros; (ii) adoção de uma tarifa externa comum; (iii) coordenação de políticas macroeconômicas; (iv) livre comércio de serviços; (v) livre circulação de mão-de-obra; (vi) livre circulação de capitais. Em resumo, o Mercosul constitui um tipo de associação que visa, além do livre comércio entre seus participantes, a livre circulação de pessoas, ou seja, o quarto estágio de integração definido por Balassa, a união econômica.

A terceira experiência de integração regional, a Comunidade Andina (CAN) formada em 1969, é uma organização regional integrada por Bolívia, Colômbia, Equador,

Peru e Venezuela. Esses cinco países têm mais de 110 milhões de habitantes e PIB de US\$ 270 bilhões em 1999. O principal objetivo da CAN é contribuir para o desenvolvimento da região mediante a integração econômica e social dos países membros e a gradual formação de um mercado comum latino-americano.

A quarta experiência de integração é a Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), uma associação cujo objetivo é promover a expansão da integração regional e a constituição de um mercado comum. Os países fundadores da ALADI, que assinaram o Tratado de Montevideo de 1980, são Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela. Em 1999, Cuba foi aceita como país membro.

O quinto caso de integração regional, a Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN), foi criada em 1967. A ASEAN é composta por 10 países do sudeste asiático. Estes são Brunei, Camboja, Cingapura, Filipinas, Indonésia, Laos, Malásia, Mianmar, Tailândia e Vietnam. Seu principal objetivo é o desenvolvimento econômico, social e cultural da região, por meio de programas de cooperação entre os signatários. Em 1992, foi assinado um acordo para acabar, até 2008, com as barreiras econômicas e alfandegárias entre os países membros. Esta área está em processo de negociação com o Japão e com a Coreia do Sul e com a China, a chamada ASEAN-plus. Em relação a este último país, o governo chinês e os chefes de Estado e de governo da ASEAN assinaram em 2003 um acordo para criar uma das maiores áreas de livre comércio do mundo. Prevê-se que esta, em 10 anos, englobará 1,7 bilhão de consumidores, conforme anúncio dos representantes da ASEAN. (ASEAN, 2003).

A sexta experiência de integração regional e uma das mais importantes, é o NAFTA¹⁰, formado pelo Canadá, Estados Unidos e México. A origem do NAFTA é fruto da mudança de postura comercial dos Estados Unidos, quando em 1985, este país formou uma área de livre-comércio com Israel. Em 1988, foi assinado o Acordo de Livre-Comércio entre

¹⁰ Ver Anexo II.

os Estados Unidos e Canadá (CUSFTA), que começou a vigorar em 1º de janeiro de 1989. Em 1993, o acordo para a formação do NAFTA foi ratificado pelos poderes legislativos dos três países. Nesse ano também ocorreu a assinatura de dois acordos paralelos: o Acordo Norte-Americano de Cooperação sobre o Trabalho (ANACT) e o Acordo Norte-Americano de Cooperação sobre o Meio-Ambiente (ANACMA). O NAFTA e seus dois acordos “satélites” entraram em vigor em 1º de janeiro de 1994, e, em abril do mesmo ano, foi regulamentado o setor de serviços. Em relação ao objetivo deste acordo, conforme Thorstensen (1994), a intenção do bloco formado na América do Norte foi apenas criar uma zona de livre comércio com livre circulação de mercadorias e serviços, bem como a liberalização dos investimentos. Assim, o bloco não previu a criação de instituições comunitárias, políticas comuns ou orçamento comum, nem a adoção de uma tarifa externa comum e a livre circulação de pessoas pelos territórios dos três países. Adotou-se como instrumento de política de comércio exterior a chamada regra de origem, que constitui a adoção de critérios que estabelecem a origem dos produtos que circulam na área integrada, impedindo assim o desvio das preferências concedidas para países alheios ao bloco.

O NAFTA é uma importante experiência de integração envolvendo economias desenvolvidas e uma em desenvolvimento. O acordo firmado entre Estados Unidos, Canadá e México prevê a eliminação de tarifas alfandegárias entre os três países num período de 15 anos. O acordo significa a integração dos mercados desses países, que, em 1993, representavam um PIB de aproximadamente US\$ 7 trilhões e uma população de quase 400 milhões de habitantes. A Figura 1 mostra o elevado crescimento do comércio entre os três integrantes após a formação da Área de Livre Comércio da América do Norte.

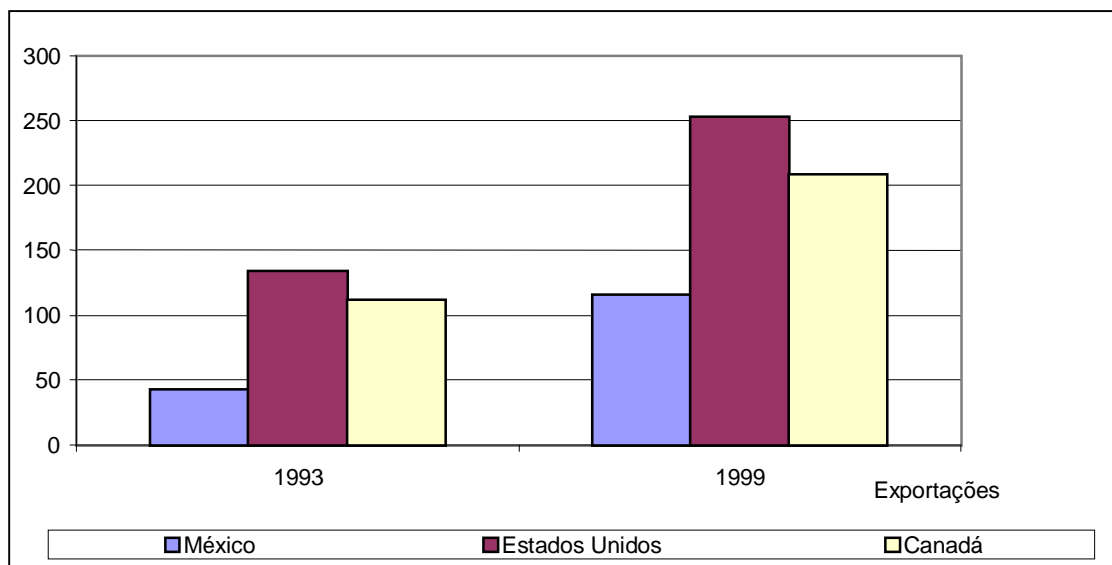


Figura 1 – Exportações entre os sócios do NAFTA – 1993 e 1999 (US\$ bilhões)

Fonte: Banco Central do México.

Uma diferença que se pode salientar entre a experiência de integração da União Européia e a do NAFTA reside nos objetivos. O primeiro visou à implantação de uma união econômica, tendo sido elaborados mecanismos de uniformização das políticas econômicas dos países membros e formalizadas instituições públicas conjuntas. O segundo limitou-se à criação de uma área de livre comércio, sem uma perspectiva de integração mais profunda entre os países membros, somente com o objetivo de liberalizar o fluxo comercial e de investimento, não incluindo no acordo a livre-circulação de pessoas. O bloco da América do Norte é um dos mais importantes acordos de integração regional existentes, visto que tem como um de seus integrantes os Estados Unidos.

A primeira aproximação dos Estados Unidos ao regionalismo data de 1985 quando este criou um acordo de livre comércio com Israel, eliminando todas as tarifas de importação entre os dois países, o que ocorreu em 1995. Em 1989, foi estabelecido outro acordo de livre comércio com o Canadá. Em 1994, com a formação do NAFTA, os Estados Unidos passaram

a fazer parte do maior bloco econômico do planeta. A adesão dos Estados Unidos ao regionalismo pode ser atribuída, basicamente, a dois motivos. O primeiro é a estratégia geopolítica da formação de um bloco comercial – e que pode ser estendido por toda a América com a formação da ALCA – como resposta à expansão da União Européia. O segundo motivo associa-se às dificuldades encontradas para a liberalização do comércio pela via do multilateralismo, pois o número de participantes nas negociações é muito maior, dificultando a aprovação de temas do seu interesse (THORTENSEN, 1994). Garcia (2001, p. 29) complementa ainda que:

[...] os Estados Unidos se mostravam insatisfeitos com as negociações do GATT, ainda que por motivos diversos daqueles dos países em desenvolvimento. Na Rodada do Uruguai, não foi dado o encaminhamento pretendido pelos Estados Unidos em temas como o comércio de serviços, a proteção aos investimentos - Trade Related Investment Measures – e a questão da propriedade intelectual. Isto explica, em parte, o redirecionamento da política de comércio exterior desse país em direção ao bilateralismo e ao regionalismo... com a criação do North American Free Trade Agreement (NAFTA). Agora, além dos fatores acima mencionados e do interesse puramente econômico - na medida em que Canadá e México eram seus grandes parceiros comerciais - interessava também aos Estados Unidos dar uma resposta ao Tratado de Maastricht, que consolidava a integração européia. (GARCIA, 2001, p. 29).

O NAFTA representou para os Estados Unidos a criação de mecanismos de proteção aos investimentos feitos pelas empresas americanas no México e a utilização pelas empresas americanas de mão-de-obra abundante e com baixos salários, assim como a maior fiscalização da imigração e tráfico de drogas na fronteira mexicana. Para o México, ainda são incertas as conseqüências desse acordo, porém um dos fatos inegáveis é a expansão considerável do seu comércio exterior com os Estados Unidos. O próximo capítulo busca reunir indicadores macroeconômicos da economia mexicana para o período 1990-2002, na tentativa de comparar o contexto prévio e o vigente alguns anos após a criação do NAFTA.

<http://geocities.yahoo.com.br/cassiocsm/>

2 – A EVOLUÇÃO DA ECONOMIA MEXICANA ENTRE 1990 E 2002

2.1 Histórico recente da economia mexicana

Depois da década de 30 do século XX, o México passou por um processo de industrialização de sua economia baseado no modelo de substituição de importações que perdurou de 1940 até 1982. Esse modelo consistiu na forte proteção do mercado interno, para incentivar a expansão da indústria nascente. Desde então, o México passou por várias transformações econômicas nas últimas cinco décadas. Conforme sustenta Ortíz (1999), pode-se identificar quatro períodos de desenvolvimento na economia mexicana. Ao período chamado de desenvolvimento estabilizado, seguiu-se uma época de crescimento com inflação. Em seguida, veio o período marcado pela crise da dívida externa, sucedida pela quarta fase caracterizada pela intensificação das reformas econômicas e pela adoção de um programa de estabilização monetária. Este último apresentou como característica a formação de um Pacto de Solidariedade Econômica (ORTÍZ, 1999).

Na Figura 2.1 pode-se visualizar esses quatro períodos relacionando-os com a trajetória da taxa de inflação e com a taxa anual de crescimento do PIB.

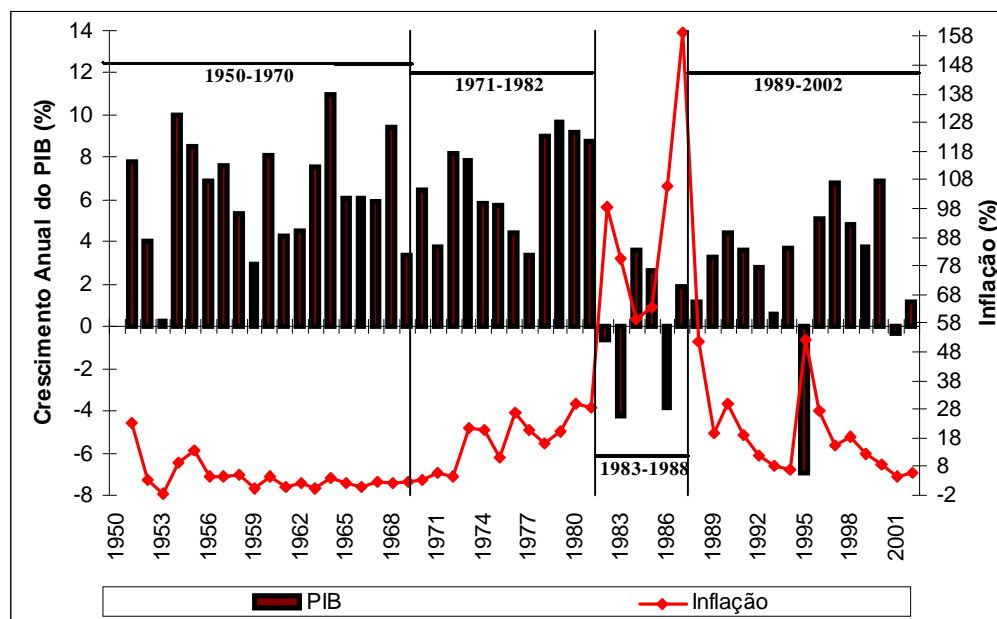


Figura 2.1 – Taxa de Inflação e Taxa Anual de Crescimento do PIB mexicano – 1950 – 2002

Fonte: Banco Central do México.

O primeiro período, compreendido entre 1950 e 1970, chamado de “Desenvolvimento Estabilizado”, caracterizou-se pelo aprofundamento do processo de substituição de importações iniciado na década de 40. Nesse período, a taxa média anual de crescimento do PIB ficou 6,3% e a taxa média anual de inflação, em 4,5%. A política econômica do governo foi marcada por medidas de proteção à indústria nacional e fechamento da economia para o exterior. O governo mexicano teve como objetivo promover o crescimento mediante uma ativa participação no processo de formação de capital. Essa participação deu-se por meio de investimentos em infra-estrutura e em setores considerados estratégicos, tais como petróleo e eletricidade. A utilização de mecanismos de proteção comercial e programas setoriais de fomento à indústria nacional, tais como subsídios, estímulos fiscais e crédito preferencial, serviu como proteção para a expansão da indústria nacional. O processo de substituição de importações alcançou relativo sucesso no que tange à

expansão da indústria. Entretanto, o setor industrial revelou um desempenho insatisfatório, tornando modesta a inserção internacional da economia mexicana nesse período.

O segundo período, entre os anos de 1971 e 1982, foi marcado pelo esgotamento do processo de substituição de importações e pelo crescimento da inflação. A taxa média anual de crescimento do PIB, no período de 1971 a 1982, ficou em 6,3% e a taxa média anual de inflação, nesse mesmo período, ficou em 24,6%. Com o primeiro choque do petróleo em 1973 e a desaceleração do investimento privado, esse modelo de desenvolvimento chegou ao fim em 1982. O governo mexicano, com o objetivo de manter o crescimento econômico, promoveu a abertura da economia e o aumento do gasto público. Essa estratégia de crescimento foi viável devido à capacidade de endividamento do governo e do aumento do ingresso de divisas obtidas com a exportação de petróleo. Em 1976, a desvalorização do peso mexicano ocasionou efeitos inflacionários na economia e uma queda do PIB em 1977. Todavia, nos anos seguintes, com a descoberta de novos poços de petróleo e um agressivo programa de investimentos públicos e privados, a economia mexicana cresceu em média 9% entre os anos de 1978 e 1981.

O terceiro período, entre 1983 e 1987, caracterizou-se pelos efeitos da moratória mexicana de 1982. Nesse período, a taxa média anual de crescimento do PIB ficou em menos de 0,1% e a taxa média anual de inflação em 93,7%. A crise da dívida externa mexicana, em grande parte, foi resultado de dois acontecimentos. O primeiro foi o aumento da taxas de juros pelo governo norte-americano em 1979, o que refletiu no aumento da dívida externa do México. O segundo deveu-se à queda do preço do petróleo ocorrida em 1981, o que ocasionou um aumento do déficit da balança comercial nesse mesmo ano. (MATTAR, 2000). A elevação da taxa de juros nos Estados Unidos provocou uma recessão na economia mundial, levando a um explosivo aumento da dívida externa de alguns países em desenvolvimento. A moratória do México contribuiu para a crise da dívida externa dos países

da América Latina, pois ocasionou uma grande desconfiança quanto a sua condição de solvência. Esse período, que abrangeu os anos 80, foi marcado como a “década perdida”, em virtude do baixo crescimento do PIB e das elevadas taxas de inflação. A dívida externa mexicana ficou em US\$ 82,0 bilhões em 1983, quase 2,4 vezes a mais do que em 1978, quando ficou em US\$ 33,9 bilhões. Esse terceiro período também foi marcado por fortes desequilíbrios fiscais e no balanço de pagamentos. As medidas adotadas para combater a inflação e a reversão das baixas taxas de crescimento do PIB aconteceram com as primeiras reformas econômicas e com a adoção de um novo modelo de desenvolvimento orientado para fora. Em 1986, muitas empresas públicas pequenas foram privatizadas e o México aderiu ao acordo do GATT, o que levou à redução das tarifas de importação. No ano de 1987, com uma nova queda nos preços do petróleo e fortes desequilíbrios fiscais, a taxa de inflação chegou a 159,2% ao ano (MATTAR, 2000).

O quarto período, iniciando em 1988, começou tendo como problema principal a alta inflação. Entre 1988 e 1994, a taxa média de inflação ficou em 21,1% e a taxa média anual do crescimento do PIB em 2,8%. Em 1988, o governo adotou um programa de estabilização econômica, baseado na utilização da taxa de câmbio como âncora nominal do sistema de preços, e firmou com a sociedade o Pacto para a Estabilidade e o Crescimento Econômico (PECE). Este pacto consistiu no comprometimento dos diversos setores da economia (governo, setor privado e trabalhadores) em baixar a inflação, que na prática traduziu-se em diminuição do salário real e valorização do câmbio. Simultaneamente à formação do pacto, aceleraram-se as reformas econômicas e institucionais com a abertura comercial e financeira, e a privatização de 938 empresas públicas. A abertura comercial foi feita com a redução da tarifa média de importação, do cancelamento das licenças e de outros instrumentos para inibir as importações. A reforma financeira ocorreu em virtude da abertura da conta de capital do balanço de pagamentos e do setor financeiro. O processo de

privatização¹¹ se intensificou nesse período, agora com a venda de grandes empresas governamentais¹². Em 1990, iniciaram-se as negociações para formação do NAFTA. Um elemento chave no início desse novo modelo econômico foi a renegociação da dívida externa, por intermédio do Plano Brady¹³ em 1989. Os resultados do pacto e das reformas foram inegáveis, a taxa de inflação passou de 159,2% em 1987 para 7,1% em 1994, e as exportações passaram de US\$ 27,6 bilhões em 1987 para US\$ 60,9 bilhões em 1994. (MATTAR, 2000).

A primeira parte da década de 90 caracterizou-se pelo otimismo sobre o futuro do México. Com a volta do equilíbrio macroeconômico e a expectativa formada com a assinatura do NAFTA, em 17 de dezembro de 1992, o produto, os investimentos e o salário real tiveram um leve crescimento. Entretanto, em 1994, o México passou pela pior crise financeira e econômica dos últimos 60 anos. A adoção do plano de estabilização, com uma âncora cambial e com a abertura comercial e financeira, fez com que a economia mexicana passasse a ter déficits comerciais crescentes, o que aumentou a necessidade de financiamento, com a entrada de recursos estrangeiros, o que se deu, principalmente, por capitais de curto prazo. As importações mexicanas, que, em 1987, totalizaram US\$ 19 bilhões, passaram, em 1993, para US\$ 65,4 bilhões. No ano da crise, o resultado foi um déficit de US\$ 18,5 bilhões na balança comercial, que tornou o país dependente de capitais externos em cerca de US\$ 30 bilhões para financiar o déficit em transações correntes. A estratégia adotada pelo México foi a de compensar o déficit comercial por meio da entrada de recursos externos pela balança de capitais. A atração desses recursos de curto prazo foi feita por intermédio da elevação da taxa de juros, o que ocasionou uma elevação na dívida pública mexicana. Em 1982, a dívida externa total era de US\$ 89 bilhões, alcançando em 1995 a cifra de US\$ 170 bilhões, sendo

¹¹ Entretanto algumas grandes empresas mexicanas permaneceram estatais, como é o caso da PEMEX e CFE por exemplo.

¹² Tais como a TELMEX e a CONASUPO.

¹³ Esquema adotado no final dos anos 80 para reestruturar a dívida dos países em desenvolvimento aos bancos comerciais e que enfatiza a adoção voluntária de medidas baseadas na redução da dívida e do seu serviço.

que, desse total, US\$ 87 bilhões eram da dívida pública. No final de 1994, a moeda mexicana teve uma forte desvalorização. Em apenas 10 dias, o peso mexicano perdeu cerca de 50% de seu valor. A paridade de um dólar americano para 3,5 pesos, registrada antes da desvalorização de 15% em 19 de dezembro de 1994, chegou a atingir mais de 6 pesos por dólar em 30 de janeiro de 1995. Em poucos dias, cerca de US\$ 9,7 bilhões saíram do México. As reservas cambiais mexicanas, que estavam no início de 1994 em mais de US\$ 25,1 bilhões, chegaram a estar no final de dezembro em menos de US\$ 6,3 bilhões. (DIEESE, 1995). Em 1995, o México recebeu ajuda de organismos internacionais, como FMI, e dos governos dos EUA, Canadá e Japão. Em relação a essa ajuda, Friedman (1998) salienta que:

[...] o México foi 'resgatado' da situação em que se encontrava por um pacote de ajuda financeira de US\$ 50 bilhões, oferecidos por um consórcio que incluiu o FMI, os Estados Unidos e outros países e organismos internacionais. Na realidade, o México não foi resgatado. Entidades estrangeiras - bancos e outras instituições financeiras - que haviam feito empréstimos em dólares ao México, que este não pôde saldar, foram os beneficiados pela operação de resgate. A recessão interna que se seguiu à adoção daquela medida foi profunda e longa; os cidadãos comuns mexicanos passaram a pagar preços mais altos por bens e serviços, contando com uma renda substancialmente reduzida. (FRIEDMAN, 1998, p.2).

Conforme Mattar (2000), basicamente existem duas visões que explicam a crise de dezembro de 1994. A primeira afirma que o desequilíbrio externo, com um déficit em conta corrente de 7% do PIB, era sustentável e que os fatores que desencadearam a crise eram de ordem extra-econômica. Esses fatores foram o levantamento armado em Chiapas¹⁴, em 1º janeiro de 1994, o assassinato do candidato à presidência da república, em março, e o assassinato do secretário geral do partido do governo, em setembro. Esses acontecimentos contribuíram para alterar as expectativas dos investidores frente a uma possível desvalorização do peso mexicano. A segunda explicação associa-se à insustentabilidade dos

¹⁴ Rebelião armada indígena, iniciada no estado Chiapas, com um modelo revolucionário desenvolvido a partir do pensamento indígena ancestral oriundo de formas próprias de organização política.

desequilíbrios estruturais do setor externo, o que levaria o governo a realizar uma abrupta desvalorização, e por consequência, iniciar uma crise econômica.

O NAFTA, assim como a ajuda financeira e os ajustes feitos pelo governo mexicano, pode ter sido responsável pela recuperação da economia mexicana nos anos seguintes. Esse acordo, além de aumentar o comércio entre seus membros, facilitou o fluxo de investimentos, principalmente no setor de serviços. A comparação dos principais indicadores macroeconômicos antes e depois do NAFTA será realizada na próxima seção.

2.2 A performance macroeconômica do México entre 1990 e 2002

Na década de 90, o México passou por profundas transformações em sua economia, cabendo destacar três fatos marcantes, a saber, o controle da inflação, a desvalorização do câmbio e o NAFTA. O primeiro fato ocasionou maior estabilidade na economia, o que permite que os agentes econômicos planejem suas ações. O segundo fato, a desvalorização do câmbio, acarretou um aumento nas exportações. O terceiro aumentou o fluxo comercial e de investimentos, o que pode ter influenciado, juntamente com os dois primeiros, o desempenho de alguns indicadores macroeconômicos.

A performance macroeconômica do México no período de 1990 a 2002 pode ser analisada por meio de seis indicadores¹⁵ econômicos. Estes são a taxa anual de crescimento do PIB, a evolução da taxa de juros e da taxa de câmbio, a taxa de inflação, a taxa de

¹⁵ A escolha desses indicadores deve-se a sua importância em termos macroeconômicos. Entretanto poderiam ser usados mais outros indicadores tais como: déficit fiscal/PIB, crédito doméstico/PIB, formação bruta de capital, etc.

desemprego e a dívida interna. Na Tabela 2.1, pode-se acompanhar a trajetória de desses indicadores no período mencionado.

Tabela 2.1 - Principais indicadores macroeconômicos da economia mexicana – 1990 – 2002

Anos	Taxa de crescimento do PIB (em %)	Taxa de inflação (em %)	Taxa de câmbio (pesos/US\$)	Taxa de Juros (Cetes: 28 dias – em %)	Dívida Interna/PIB (%)	Taxa de desemprego (em %)
1990	4,4	29,9	2,8	34,8	18,7	2,7
1991	3,6	18,8	3,0	19,3	12,4	2,7
1992	2,8	11,9	3,1	15,6	5,7	2,8
1993	0,6	8,0	3,1	15,0	4,1	3,4
1994	3,7	7,1	3,4	14,1	4,2	3,6
1995	-6,9	52,0	6,4	48,4	0,6	6,3
1996	5,1	27,7	7,6	31,4	2,8	5,5
1997	6,8	15,7	7,9	19,8	2,6	3,7
1998	4,8	18,6	9,1	24,8	3,9	3,2
1999	3,8	12,3	9,6	21,4	5,7	2,5
2000	6,9	9,0	9,5	15,2	7,8	2,2
2001	-0,3	4,4	9,3	11,3	8,3	2,5
2002	1,2	5,7	9,7	7,1	10,3	2,7

Fonte: Banco Central do México, INEGI.

No período entre 1990 e 1993, a economia mexicana apresentou uma taxa média de crescimento do PIB de 2,9%, menor do que a apresentada entre 1996 e 1999, que alcançou os 5,1%. Em 1995, o PIB teve uma queda de 6,9%, devido à crise de 1994, que fez com que a taxa de juros mexicana aumentasse consideravelmente, passando de 14,2% para 48,4% de 1994 a 1995. Em 1996, a economia mexicana teve uma forte recuperação, crescendo em 5,1% nesse ano. Os fatores que contribuíram para essa recuperação, além da ajuda financeira internacional feita ao México, foram a entrada expressiva de investimento estrangeiro direto e o elevado crescimento das exportações. O investimento ficou em US\$ 20,5 bilhões, no biênio 1994-1995, maior do que os US\$ 8,8 bilhões verificados em 1992-1993, ao passo que as exportações aumentaram 53,3% de 1993 para 1995.

Depois da redução do PIB em 1995, nos anos seguintes a economia mexicana cresceu a taxas significativas, registrando um crescimento médio de 5,5% entre 1996 e 2000, a taxa mais alta registrada para um período semelhante durante os últimos 20 anos. Em 2001, o PIB mexicano decresceu em 0,30%, fortemente influenciado pela recessão da economia dos Estados Unidos que nesse ano teve um crescimento do PIB de 0,25%.

Como pode ser visto na Tabela 2.2, o PIB per capita passou de US\$ 3.235 para US\$ 6.315 de 1990 a 2001. No ano de 2002, o PIB per capita alcançou seu maior valor dos últimos 50 anos, ficando em US\$ 6.373.

Tabela 2.2 – População e valor do PIB e PIB per capita do México e taxa de crescimento anual do PIB dos Estados Unidos – 1990 – 2002

Anos	PIB (US\$ bilhões)	PIB per capita (US\$)	População total (em milhões de hab.)	Taxa de crescimento anual do PIB dos Estados Unidos (%)
1990	262,71	3.235	81,2	1,80
1991	314,52	3.785	83,1	-0,50
1992	363,72	4.274	85,1	3,00
1993	403,27	4.635	87,0	2,65
1994	420,79	4.723	89,1	4,04
1995	286,19	3.138	91,2	2,67
1996	332,36	3.570	93,1	3,57
1997	400,90	4.279	93,7	4,43
1998	421,06	4.437	94,9	4,28
1999	480,51	5.000	96,1	4,11
2000	580,79	5.963	97,4	3,75
2001	623,91	6.315	98,8	0,25
2002	637,27	6.373	100,0	2,45

Fonte: Banco Central do México, INEGI.

A Figura 2.2 mostra os setores que mais contribuíram para o crescimento do PIB, a saber, o setor industrial e o setor de serviços. Entre 1996 e 2002 o setor industrial cresceu, em média, 4,6% ao ano, sendo seguidos pelo setor de serviços a 4,0% ao ano e o setor primário a 1,7% ao ano, nesse período.

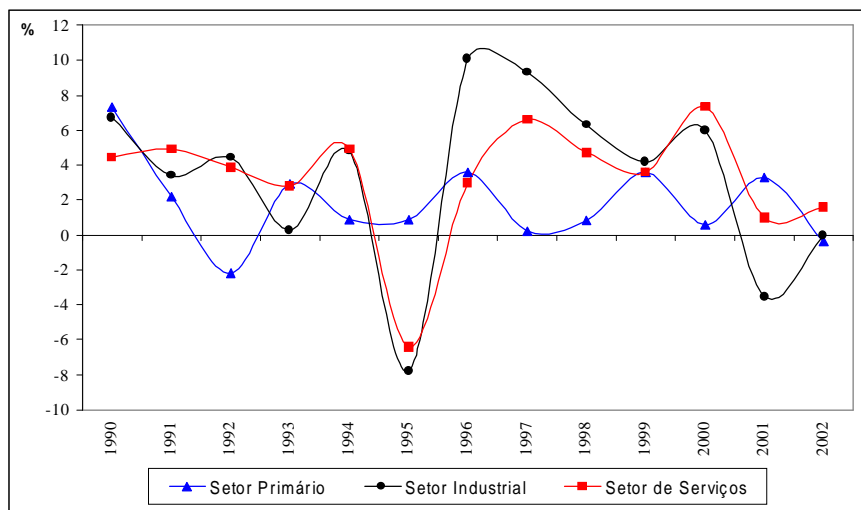


Figura 2.2 – Crescimento do setor primário, industrial e de serviços – 1990 – 2002

Fonte: Banco Central do México.

Esse expressivo crescimento contínuo do PIB permitiu que a taxa de desemprego chegasse a seu nível mais baixo, desde que se tem registro deste indicador, ficando em 2,2% em 2000, como pode ser visto na Figura 2.3.

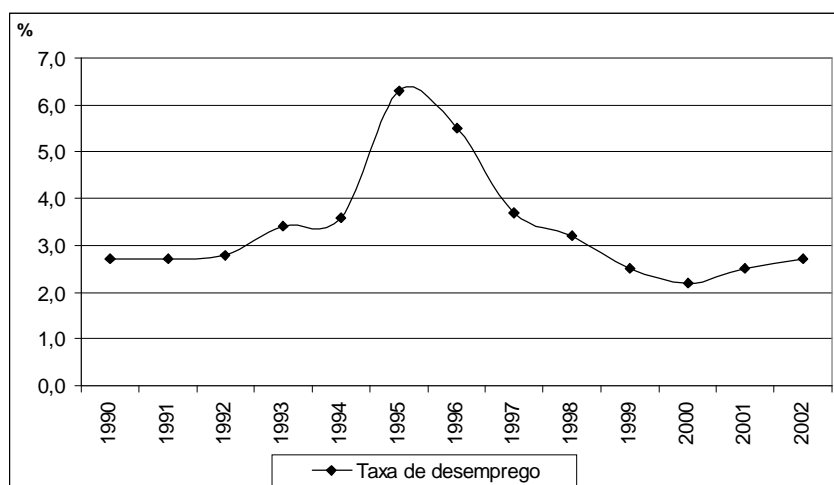


Figura 2.3 - Trajetória da taxa de desemprego – 1990 – 2002

Fonte: Tabela 2.1.

Uma das mudanças mais significativas na estrutura de produção e emprego no México deveu-se basicamente à presença das maquiladoras¹⁶. O número dessas empresas cresceu de modo significativo desde 1990. Em 1993, eram 2.692 empresas, passando, em novembro de 2000, para 4.820. Antes do NAFTA, em 1991, essas empresas empregavam, aproximadamente, 467 mil pessoas, sendo que, em 2000 o número de empregados passou para 1,31 milhões, um aumento de 180,5 % (Secretaria de Economia, 2000).

Depois das consecutivas altas¹⁷ taxas de inflação nos anos de 1982-1987, o México iniciou a década de 90 com níveis de inflação bem abaixo dos apresentados na década anterior. Depois da implantação do programa de estabilização monetária, iniciado em 1988, a taxa de inflação caiu para 29,9% em 1990. No período compreendido entre 1990 e 1993, a taxa média de inflação ficou em 17,2%, maior do que a apresentada no período entre 1996 e 2002, quando esse valor ficou em 13,3%. Nesse período, ao contrário do anterior, a taxa de câmbio passou a ser flutuante e o Banco Central do México passou a adotar o regime de metas de inflação¹⁸ como meio de conter a pressão inflacionária. A utilização desse regime, mesmo com a alta expressiva da inflação no ano de 1995, que ficou em 52,0%, fez com que a taxa de inflação apresentasse uma tendência de queda, atingindo 5,7% no ano de 2002. Um dos fatores que pode ter contribuído para a redução da taxa de inflação a partir de 1996, além da política monetária do Banco Central do México, foi a maior oferta de produtos e serviços importados com preços mais competitivos.

Em relação à taxa de inflação, Werner (2002) salienta que, em períodos em que acontecem perturbações na economia, a evolução da inflação está condicionada pela evolução

¹⁶ Empresas especializadas em manufaturas com alto conteúdo de insumos importados, que englobam vários setores com uso intensivo de mão de obra. Essas empresas apresentam alta concentração das exportações para o mercado norte-americano.

¹⁷ Atingindo uma taxa de inflação de 159,2% ao ano em 1987, como foi comentado na seção 2.1.

¹⁸ A idéia de metas inflacionárias surgiu em 1990, na Nova Zelândia, e trouxe o comprometimento de toda a condução da política monetária a uma determinada meta. Determina-se que a taxa de inflação vai ser x em um ano e o Banco Central faz o que for necessário para cumprir essa meta. (PORTUGAL,2002).

da taxa de câmbio. Em contraste, em períodos de maior estabilidade cambial a evolução da demanda agregada é um determinante das pressões inflacionárias.

Na Figura 2.4, pode-se observar a forte relação da variação do câmbio com os preços. No México, as variações no câmbio influenciam a taxa de inflação de duas maneiras. (Banco Central do México, 2001, p. 87). A primeira ocorre diretamente, pois a desvalorização do câmbio eleva os custos por meio da elevação dos preços das mercadorias importadas. A segunda verifica-se de forma indireta, influenciando a formação das expectativas de inflação por parte dos agentes. Essa influência dá-se por intermédio da determinação de contratos, e, por conseqüência, na formação dos preços dos serviços. (Banco do México, 2001, p. 87).

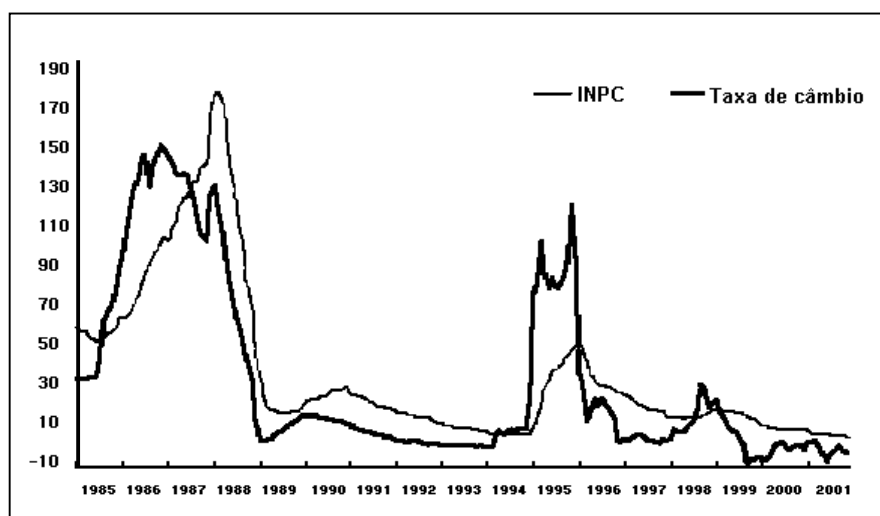


Figura 2.4 - Evolução da taxa de inflação e da variação da taxa de depreciação do câmbio entre 1985 e 2001 (em %)

Fonte: Banco Central do México, 2001, p.88.

Na Figura 2.5, pode-se ver a relação de pesos por dólar no período de 1990 e 2002. A taxa de câmbio apresenta uma relativa estabilidade a partir de 1998, antes desse ano, entretanto, o peso sofreu forte desvalorização frente ao dólar, passando de 3,38 para 6,42 pesos por dólar.

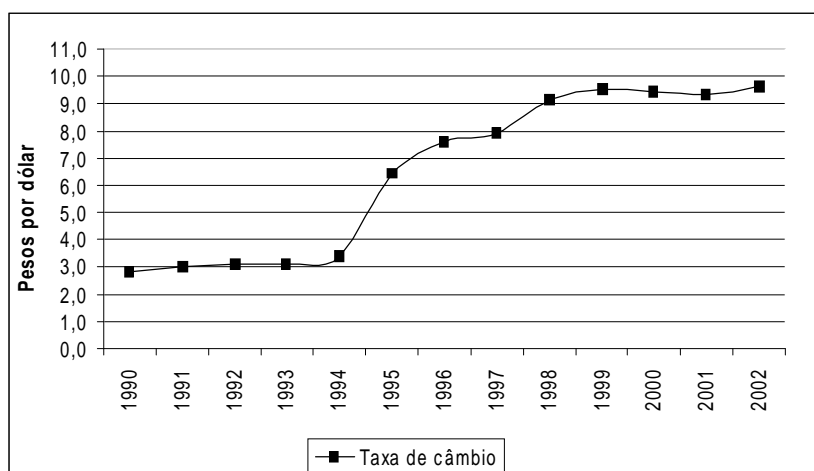


Figura 2.5 - Trajetória da taxa de câmbio – 1990 – 2002

Fonte: Tabela 2.1.

As expectativas negativas dos agentes econômicos em relação à economia mexicana no final de 1994 ocasionaram uma fuga de capitais da ordem de aproximadamente US\$ 9,7 bilhões nesse ano. Essa saída de capitais levou a uma diminuição das reservas internacionais do México e a uma pressão para a desvalorização da taxa câmbio. Com os fortes desequilíbrios no balanço de pagamentos, o governo mexicano abandonou a utilização de uma taxa de câmbio semifixa¹⁹, adotada desde 1988, e passou a deixar a taxa de câmbio flutuar. Embora com um câmbio flutuante, observa-se que a partir de 1998 há uma tendência de estabilidade na taxa de câmbio, ficando esta no intervalo de 9,14 e 9,65 pesos por dólar entre 1998 e 2002.

Na Figura 2.6, é retratada a redução da taxa de juros da economia mexicana a partir de 1995. No ano de 1990, ela ficou em 34,8% ao ano passando para 15,0% ao ano em 1993.

¹⁹ Adotou-se um sistema de bandas cambiais, onde o a taxa de câmbio variava dentro de parâmetros pré-estabelecidos.

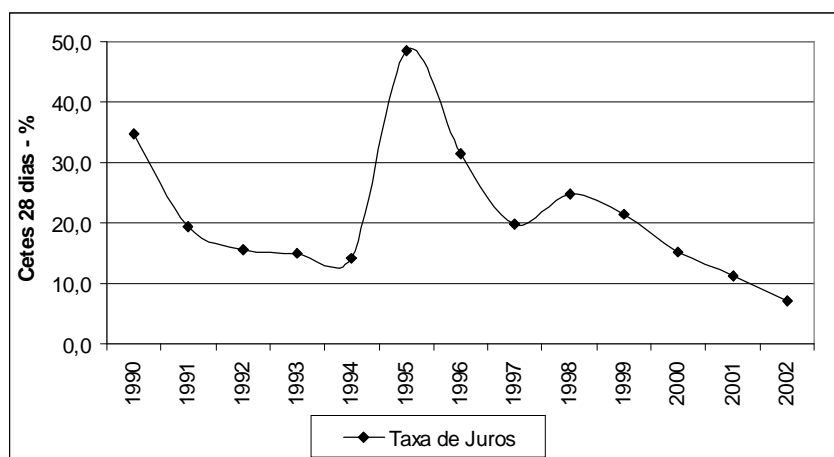


Figura 2.6 - Trajetória da taxa de juros – 1990 – 2002

Fonte: Tabela 2.1.

A tendência de queda dos juros, entre 1990 e 1994, vista na Figura 2.6 pode ser explicada pelo ingresso de divisas. Nesse período, a política monetária mexicana utilizou os juros como um instrumento de equilíbrio frente ao forte desajuste do balanço de transações correntes. Com o câmbio sobrevalorizado e os crescentes déficits na balança comercial, a elevada taxa de juros atraiu um montante considerável de capital de curto prazo, sendo que o valor acumulado entre 1992 e 1994 ficou na ordem de US\$ 55 bilhões. Com a crise de 1994, a taxa de juros elevou-se a 37,3% em janeiro de 1995, atingindo a valor mais alto em abril do mesmo ano, quando ficou em 74,8%. Essa elevação nos juros foi uma tentativa de inibir a fuga de capitais. Na Tabela 2.3, observa-se essa tentativa por meio da elevação dos juros durante o ano de 1995.

Tabela 2.3 – Trajetória da taxa de juros mensal do México (Cetes 28 dias) – 1994 - 1996

Meses	1994	1995	1996
Janeiro	10,5	37,3	41,0
Fevereiro	9,5	41,7	38,6
Março	9,7	69,5	41,5
Abril	15,8	74,8	35,2
Mai	16,4	59,2	28,5
Junho	16,2	47,3	27,8
Julho	17,1	40,9	31,3
Agosto	14,5	35,1	26,5
Setembro	13,8	33,5	23,9
Outubro	13,3	40,3	25,8
Novembro	13,7	53,2	29,6
Dezembro	18,5	48,6	27,2

Fonte: Banco Central do México.

Contudo, a partir de 1996 a taxa de juros apresentou uma trajetória de queda, chegando a 7,1% em 2002. A partir de 1996, esta variável apresentou uma tendência de queda até a crise asiática de 1997, quando a autoridade monetária mexicana elevou-a, a fim de impedir nova fuga de capitais.

Em 1998, outra crise abalou o mercado financeiro, desta vez originando-se da Rússia. Entretanto, a taxa de juros da economia mexicana não foi tão elevada. Um dos fatores que contribuiu para que as crises de 1997 e 1998 não elevassem de maneira significativa a taxa de juros, assim como outras economias emergentes o fizeram, pode ser atribuído ao expressivo aumento do investimento estrangeiro direto em relação ao de portfólio. Esse investimento direto intensificou-se a partir de 1994, o que contribuiu para a menor volatilidade dos fluxos de capitais para a economia mexicana.

A dívida interna mexicana apresenta uma tendência de crescimento desde 1998. Neste ano ela, correspondia a 3,89% do PIB, passando a 7,82% do PIB em 2000. Esse aumento deve-se, em grande parte, aos novos endividamentos realizados pelo governo mexicano por meio da colocação de bônus no mercado financeiro. Entretanto, de acordo com

o informe anual do Banco do México (2001), as condições de financiamento do governo mexicano melhoraram muito, devido à colocação de bônus a taxas nominais fixas e a longo prazo. Em relação à participação da dívida interna na dívida pública total, há uma substituição do peso da dívida externa pública pela dívida interna, essa última mais fácil de ser renegociada.

No período de 1990 a 2002, a economia mexicana apresentou mudanças expressivas nos indicadores analisados. Na Tabela 2.4, pode-se observar a melhora de quase todos esses indicadores macroeconômicos.

Tabela 2.4 - Comparação dos principais indicadores da economia mexicana - 1993 e 2002

Indicadores	1993	2002
Regime de câmbio	Fixo	Flexível
Taxa de juros (cetes: 28 dias)	15,0%	7,1%
Taxa de desemprego	3,4%	2,7%
Taxa de inflação	8,0%	5,7%
Taxa média de crescimento do PIB (%)	2,9% ⁽¹⁾	5,6% ⁽²⁾

Fonte: Tabela 2.1.

(1) Entre 1990 e 1993.

(2) Entre 1997 e 2000.

Nos últimos anos, a economia mexicana tem aumentado seus fluxos comerciais e financeiros com o exterior. O aumento das relações comerciais do México com o resto do mundo fez com que a taxa de abertura²⁰ de sua economia passasse de 33%, em 1993, para 59% em 2001. A importância do setor externo no funcionamento da economia mexicana é crescente, de modo que, cada vez mais, os resultados das contas do balanço de pagamentos influenciam no desempenho macroeconômico do país. A próxima seção tem o propósito de relacionar a trajetória das contas externas com a taxa de câmbio, a taxa de juros e a vigência do NAFTA.

2.3 Setor externo e o balanço de pagamentos

No período entre 1990 e 2002, o balanço de pagamentos da economia mexicana apresentou mudanças significativas na evolução de suas contas. Nesse período, dois fatos importantes contribuíram para essa trajetória. O primeiro foi a formação do NAFTA no início de 1994 e o segundo foi a desvalorização do peso frente ao dólar no final desse mesmo ano.

O primeiro fato, o NAFTA, contribuiu para a mudança na composição do investimento estrangeiro, como será visto mais adiante. Em relação ao balanço de transações correntes, o acordo contribuiu para a elevação das exportações por meio das maquiladoras, e o do aumento das importações, pois mesmo com a desvalorização cambial, elas ampliaram-se consideravelmente. O segundo efeito, a desvalorização da moeda mexicana, contribuiu para a reversão dos saldos na balança comercial no período entre 1995 e 1997. Conforme a Tabela 2.5, pode-se perceber uma forte relação dos saldos comerciais com a conta corrente, visto que a diminuição do déficit da balança comercial melhorou o desempenho do balanço de transações correntes.

A seguir, no decorrer dessa seção será detalhado o desempenho das contas do balanço de pagamentos que pode ser visto na Tabela 2.5.

²⁰A taxa de abertura aqui utilizada é medida por meio da soma das suas exportações com as importações

Tabela 2.5 - Balanço de Pagamentos do México (em milhões de dólares) – 1990 – 2002

Anos	Balança Comercial	Balança de Serviços	Transferências Unilaterais	Balanço de Transações Correntes	Balança de Capitais	Erros e Omissões	Balanço de Pagamentos
1990	-882	-10.547	3.978	-7.451	8.297	2.520	3.366
1991	-7.279	-10.359	2.991	-14.647	24.508	-2.167	7.694
1992	-15.934	-11.891	3.386	-24.439	26.419	-961	1.019
1993	-13.481	-13.559	3.640	-23.399	32.341	-3.001	5.941
1994	-18.464	-14.980	3.782	-29.662	14.976	-3.705	-18.391
1995	7.089	-12.625	3.960	-1.577	15.332	-4.164	9.591
1996	6.531	-13.570	4.531	-2.508	4.327	-46	1.774
1997	624	-13.536	5.247	-7.665	16.639	1.538	10.512
1998	-7.914	-14.171	6.012	-16.072	18.560	-350	2.139
1999	-5.584	-14.729	6.313	-14.000	13.569	1.023	592
2000	-8.003	-17.151	6.994	-18.160	17.361	3.623	2.824
2001	-9.954	-17.392	9.338	-18.008	24.407	926	7.325
2002	-7.997	-16.330	10.269	-14.058	20.378	770	7.090

Fonte: Banco Central do México.

Na Figura 2.7 é apresentada a evolução das exportações, importações e do saldo da balança comercial entre 1990 e 2002. A trajetória da balança comercial, em termos de exportações e importações pode sugerir o questionamento de que a desvalorização do peso no final de 1994 era algo necessário para o equilíbrio do setor externo da economia mexicana frente ao acordo de livre comércio com o Canadá e os Estados Unidos. Por seu turno, as importações tenderiam a aumentar ainda mais, caso o câmbio permanecesse a apreciado.

No período analisado, entre 1990 e 2002, as exportações e importações cresceram, respectivamente, 289,0% e 304,9%, e a participação da primeira no PIB aumentou de 15% para 29%. Contudo, esse expressivo crescimento ocorreu após 1994. Moraes (2002, p. 57) salienta que “houve uma ‘quebra estrutural’ na corrente de comércio mexicana no período pós-NAFTA”. Entre 1990 e 1993, o crescimento das exportações e importações foi, respectivamente, de 27,5% e 57,2%, enquanto que no período entre 1994 e 2002, esse crescimento ficou em 163,9% e 112,6%, respectivamente.

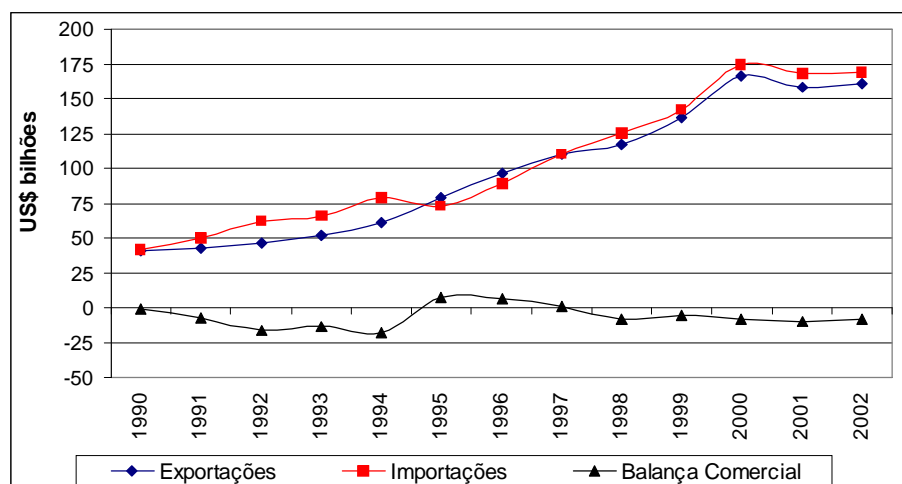


Figura 2.7 - Trajetória das exportações, importações e do saldo da balança comercial – 1990 – 2002

Fonte: Tabela 2.5.

No ano de 2002, as exportações e importações mexicanas registraram, respectivamente, US\$ 160,7 bilhões e US\$ 168,7 bilhões, ocasionando um déficit de US\$ 8 bilhões na balança comercial. Esse resultado foi mais positivo do que o apresentado em 1993, quando as exportações e importações ficaram, respectivamente, em US\$ 51,9 bilhões e US\$ 65,4 bilhões levando a um déficit de US\$ 13,5 bilhões.

O único momento em que a balança comercial apresentou superávit foi entre os anos de 1995 e 1997. Esse superávit pode ser explicado por dois acontecimentos. O primeiro, mencionado anteriormente, deve-se à desvalorização do peso que favoreceu o setor exportador e tornou as importações mais caras. O segundo, deveu-se à recessão por que passou a economia mexicana em 1995, o que ocasionou uma queda na absorção do mercado interno. Porém, a partir de 1997, a balança comercial voltou a apresentar déficit, o que pode trazer indícios de que a causa do déficit seja mais estrutural do que conjuntural. Contudo, a Tabela 2.6 mostra que o comércio com o NAFTA não é o responsável por esses saldos negativos na balança comercial, ao passo que o México apresentou superávits na relação comercial com seus dois sócios desde 1995.

Tabela 2.6 – Saldo da balança comercial do México por regiões (em milhões de dólares) - 1992 - 2002

Regiões	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Total	-17.865	-13.535	-18.529	7.088	6.531	623	-7.913	-5.584	-8.003	-9.954	-7.997
Zona do NAFTA	-8.366	-2.051	-3.283	13.057	13.466	12.489	9.063	14.568	19.488	25.364	34.726
Estados Unidos	-8.328	-2.444	-3.145	12.444	13.038	12.301	9.835	15.126	20.151	26.529	36.397
Canadá	-38	393	-138	613	428	189	-771	-558	-663	-1.165	-1.671
Resto do Mundo	-8.973	-10.787	-13.844	-5.348	-6.935	-11.866	-16.976	-20.152	-27.491	-35.318	-42.723
Resto da América	-108	-6	-317	2.676	4.120	4.022	2.976	1.942	176	1.165	-193
Europa	-4.655	-5.389	-6.613	-3.168	-4.340	-6.270	-8.284	-8.441	-10.301	-1.234	-12.778
Ásia	-4.354	-5.450	-6.832	-4.819	-6.304	-9.106	-10.902	-13.005	-18.113	-23.122	-28.925
Outros	145	59	-82	-36	-411	-512	-767	-648	-837	-1.021	-826

Fonte: Banco Central do México e CEPAL.

Na Figura 2.8, pode-se ver que o crescimento das exportações foi marcado pela diversificação na pauta exportadora mexicana por meio do aumento dos produtos oriundos da indústria de transformação. Sendo que os segmentos do setor transformação que mais cresceram, entre 1993 e 2001, foram o de vestuários, tecidos e artigos de couro, com um crescimento de 303,2%, e o segmento dos produtos metálicos, máquinas e equipamentos, com um crescimento de 276,05%. Este último, passou de uma participação nas exportações de US\$ 28,4 bilhões em 1993, para US\$ 106,6 bilhões em 2001.

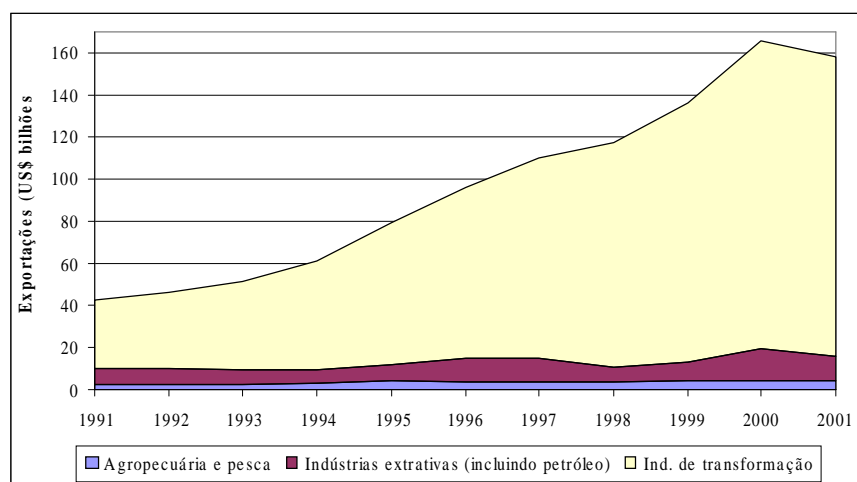


Figura 2.8 – Participação dos setores econômicos no crescimento das exportações mexicanas – 1991 – 2001

Fonte: Banco Central do México.

A Tabela 2.7 mostra que a participação das exportações de petróleo e minerais na pauta exportadora mexicana diminuiu entre 1991 e 2001. Em 1991, o petróleo e outros recursos naturais representavam, aproximadamente, 18,3% das exportações do México, passando a representar 7,6% em 2001. A indústria de transformação, que em 1991 respondia por 75,7% das exportações mexicanas, passou, em 2001, a representar 89,6% das vendas ao exterior.

Tabela 2.7 – Estrutura percentual das exportações mexicanas (em porcentagem das exportações) – 1991, 1993, 1998 e 2001

Segmentos	1991	1993	1998	2001
Agropecuária e pesca	5,6	4,8	3,2	2,5
Indústrias extrativas (incluindo petróleo)	18,3	13,0	5,8	7,6
Indústria de transformação	75,7	81,9	90,7	89,6
Alimentos, bebidas e fumo	3,3	3,1	3,0	2,7
Têxteis, vestuário e artigos de couro	4,7	5,3	8,4	7,0
Madeira e mobiliário	1,0	1,1	0,9	0,6
Papel e gráfica	1,5	1,3	1,0	0,8
Derivados de petróleo	1,5	1,4	0,5	0,6
Petroquímica	0,6	0,4	0,1	0,1
Química	5,0	4,5	3,9	3,6
Produtos de plástico e de vidro	1,6	1,9	1,5	1,5
Minerais não metálicos	2,0	2,2	1,9	1,9
Siderurgia	3,0	2,7	2,8	1,6
Metalurgia	1,9	2,0	1,4	1,0
Produtos metálicos, máquinas e equipamentos	47,9	54,6	63,7	67,2
Outras indústrias	1,6	1,4	1,6	1,0
Outros produtos não classificados	0,5	0,2	0,2	0,2
Exportações totais	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Banco Central do México.

A Tabela 2.8 mostra a contribuição das maquiladoras para o crescimento das exportações mexicanas. Conforme estudo realizado pela Secretaria de Economia do México, sua participação nas exportações mexicanas é crescente, visto que em 1991 elas representavam, aproximadamente, 37,2% das exportações, passando a representar 48,6% em 2002. Quanto às importações, cabe ressaltar que parte das compras de insumos e componentes destinou-se à produção de bens para re-exportação por parte das empresas maquiladoras. A participação dos Estados Unidos no destino das exportações mexicanas

também aumentou, pois em 2000, quase 91% das exportações mexicanas direcionavam-se para esse país, número maior do que os 70% destinados em 1990.

Tabela 2.8 – Participação das maquiladoras nas exportações mexicanas (em bilhões de dólares) – 1991 – 2002

Anos	Maquiladoras	Total
1991	16,0	43,0
1992	19,0	46,0
1993	21,9	51,9
1994	26,3	60,9
1995	31,1	79,6
1996	36,9	96,0
1997	45,1	110,4
1998	53,1	117,5
1999	63,9	136,4
2000	79,5	166,5
2001	76,9	158,4
2002	78,0	160,7

Fonte: Secretaria da Economia do México.

Em relação à balança de serviços do México, esta alcançou em 2002 um déficit de US\$ 16,3 bilhões, número maior do que o apresentado em 1993, quando o déficit dessa conta ficou em US\$ 13,6 bilhões. Esse aumento dos gastos em serviços a partir de 1995 deve-se, principalmente, à sub-conta de serviços de não fatores. Cabe ressaltar, entretanto, que, no período entre 1990 e 1993, foi a sub-conta de fatores de produção (remessas de lucros e pagamento de juros) que contribuiu para o aumento do déficit em serviços.

Na Figura 2.9, pode-se notar o crescimento dos gastos com serviços de não fatores. A partir de 1998, os serviços não fatores apresentaram uma tendência de crescimento no seu déficit, alcançando o patamar de US\$ 4,5 bilhões em 2002.

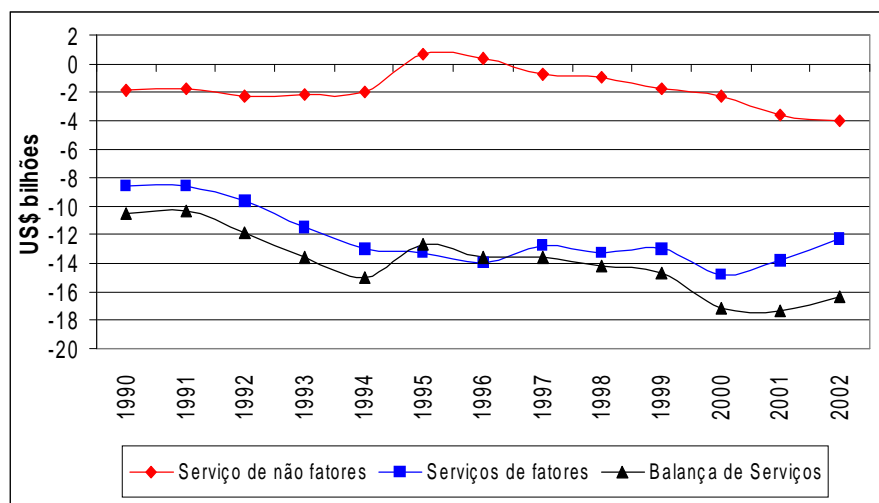


Figura 2.9 – Serviços de não-fatores, serviços de fatores e saldo da balança de serviços do México (em milhões de dólares) - 1990 - 2002

Fonte: Banco Central do México.

O item Fretes e Seguros contribuiu de forma expressiva para os gastos em serviços de não fatores. O México gastou, em fretes e seguros, com o exterior o valor de US\$ 2,2 bilhões em 1993, o que correspondia a 0,55% do PIB, e em 2000 esse valor chegou a US\$ 5,0 bilhões, correspondendo a 0,87% do PIB. O aumento das exportações e importações mexicanas foi o responsável por esse incremento. O único item da sub-conta de serviços de não fatores que apresentou um superávit foram os gastos com turismo, cujo valor cresceu 75,6% entre 1993 e 2001. Os serviços relativos a fatores de produção, ou seja, que representam a remuneração do capital, apresentaram um crescimento das remessas líquidas ao exterior. Em 1993, esse valor ficou em US\$ 11,4 bilhões passando em 2000 para US\$ 14,9 bilhões. Esse resultado deveu-se, principalmente, ao aumento das remessa de lucros e dividendos. Essas remessas alcançaram US\$ 2,6 bilhões em 1993, passando a US\$ 6,2 bilhões em 2000, entretanto o gasto com juros permaneceu no mesmo patamar entre 1993 e 2000. Em 1993, o gasto com o pagamento de juros ficou em US\$ 8,9 bilhões, valor quase igual ao gasto em 2000, que ficou na ordem de US\$ 8,7 bilhões.

A conta de transferências unilaterais do balanço de pagamentos foi uma das que apresentaram maior crescimento no período estudado. As transferências unilaterais líquidas a residentes estavam, em 1993, na ordem de US\$ 3,6 bilhões, passando para US\$ 10,3 bilhões em 2002, um aumento de 182,1%. Grande parte dessas remessas de dólares para o México foi feita por mexicanos que residem no exterior, a maioria morando nos Estados Unidos. Outro fator importante para analisar a transferência de recursos é a renda líquida enviada ao exterior, obtida pela soma dos saldos dos serviços de fatores e das transferências unilaterais. Na Tabela 2.9, pode-se notar que a renda líquida enviada ao exterior diminuiu entre 1994 e 2002. Essa redução deveu-se ao aumento considerável da remessa de imigrantes mexicanos para seus familiares residentes no México, do que propriamente pela diminuição das remessas de lucros e pagamento de juros.

Tabela 2.9 - Renda líquida enviada ao exterior (em bilhões de dólares) – 1990 – 2002

Anos	Serviços de fatores	Transferências unilaterais	Renda líquida enviada ao exterior
1990	-8,7	4,0	-4,6
1991	-8,7	3,0	-5,6
1992	-9,6	3,4	-6,2
1993	-11,4	3,6	-7,8
1994	-13,0	3,8	-9,2
1995	-13,3	4,0	-9,3
1996	-13,9	4,5	-9,4
1997	-12,8	5,2	-7,5
1998	-13,7	6,0	-7,3
1999	-12,9	6,3	-6,6
2000	-14,8	7,0	-7,8
2001	-13,8	9,3	-4,5
2002	-12,3	10,3	-2,0

Fonte: Banco Central do México.

Na Figura 2.10, pode-se ver que a partir de 1995 o saldo em conta corrente voltou a apresentar uma tendência de queda. O expressivo aumento dos superávits na conta de transferências unilaterais contribuiu para essa redução. Esse déficit em transações correntes representava 5,8% do PIB em 1993, passando para 2,89% em 2001.

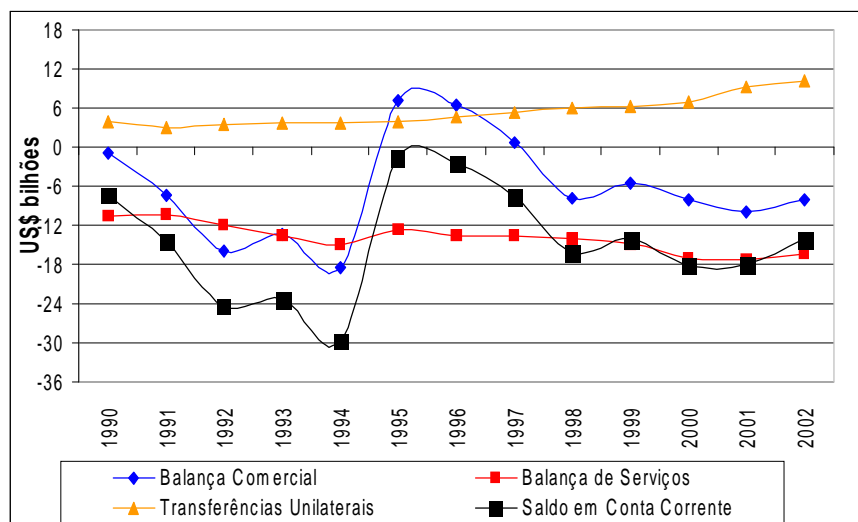


Figura 2.10 – Trajetória das contas do balanço de transações correntes mexicano – 1990 – 2002

Fonte: Tabela 2.5.

A entrada de divisas por meio do balanço de capitais foi o grande responsável pelo equilíbrio do balanço de pagamentos. A Figura 2.11 mostra a contribuição da balança de capitais no saldo do balanço de pagamentos da economia mexicana.

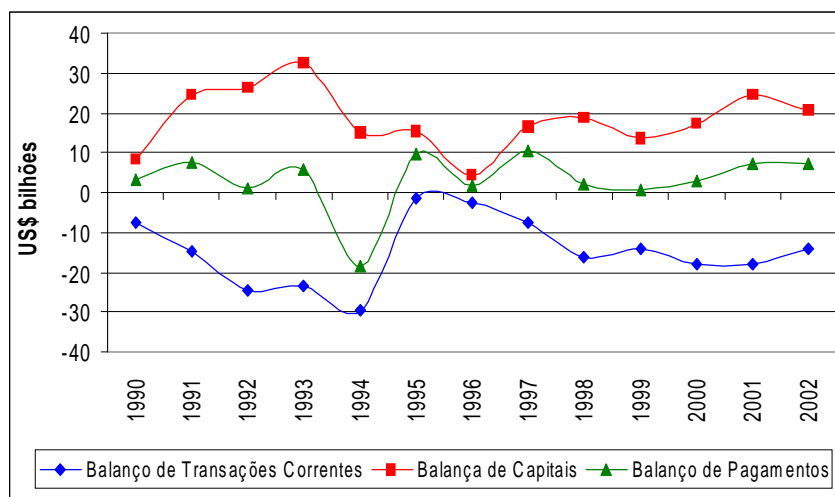


Figura 2.11 – Trajetória das contas do balanço de pagamentos do México – 1990 – 2002

Fonte: Tabela 2.5.

A balança de capitais apresentou uma melhora nas condições de financiamento externo da economia mexicana, valendo-se da mudança na composição desse financiamento. O investimento em portfólio, predominante no período 1990 a 1993, diminuiu em relação ao investimento direto no período de 1994 a 2002. Na Tabela 2.10, pode-se notar que o investimento estrangeiro direto no México passou de US\$ 4,4 bilhões em 1993, para US\$ 11,0 em 1994, um aumento de 150%.

Tabela 2.10 – Composição do investimento estrangeiro no México (em bilhões de dólares) – 1990 – 2002

Anos	Investimento Direto Estrangeiro	Investimento Estrangeiro em Portfólio	Investimento Estrangeiro
1990	2,6	3,4	6,0
1991	4,8	12,8	17,5
1992	4,4	18,0	22,4
1993	4,4	28,9	33,2
1994	11,0	8,6	19,5
1995	9,5	-9,7	-0,19
1996	9,2	13,6	22,8
1997	12,8	5,0	17,9
1998	12,2	1,0	13,2
1999	12,9	12,0	24,9
2000	15,5	-1,1	14,3
2001	25,3	3,9	29,2
2002	13,6	-1,1	12,5

Fonte: Banco Central do México

Em 2001, os investimentos estrangeiros diretos líquidos alcançaram o patamar de US\$ 25,3 bilhões²¹, maior valor já registrado na história econômica mexicana, melhorando a qualidade de seu financiamento externo. Em relação à importância do investimento estrangeiro direto, Giambiagi (1999) salienta que:

[...] esse tipo de investimento apresenta várias vantagens. Primeiro, trata-se de poupança externa que contribui para aumentar a taxa de investimento. Segundo, permite incorporar novas e modernas tecnologias ao processo produtivo [...].Terceiro, comparativamente aos recursos de empréstimos externos, é um capital muito mais comprometido com o desenvolvimento da economia [...] ao

²¹ Parte desse valor é referente à compra do Grupo Banamex-Accival por parte do Citigroup, cujo valor ficou em torno de US\$ 6 bilhões. (BANCO DO MÉXICO, 2001).

longo prazo. Quarto, em termos de custo, trata-se historicamente, de um recurso mais barato que o capital de empréstimo. E quinto, em termos de volatilidade, está associado a um risco mínimo de reversão, em claro contraste com as violentas oscilações que têm caracterizado os movimentos da liquidez internacional nos últimos 20 anos. (GIAMBIAGI, 1999, p. 36).

A Figura 2.12 mostra a volatilidade do investimento estrangeiro em portfólio em relação ao investimento estrangeiro direto no período entre 1990 e 2002. As queda do investimento em portfólio, entre os anos de 1997 e 1998, deve-se à crise asiática e russa, respectivamente.

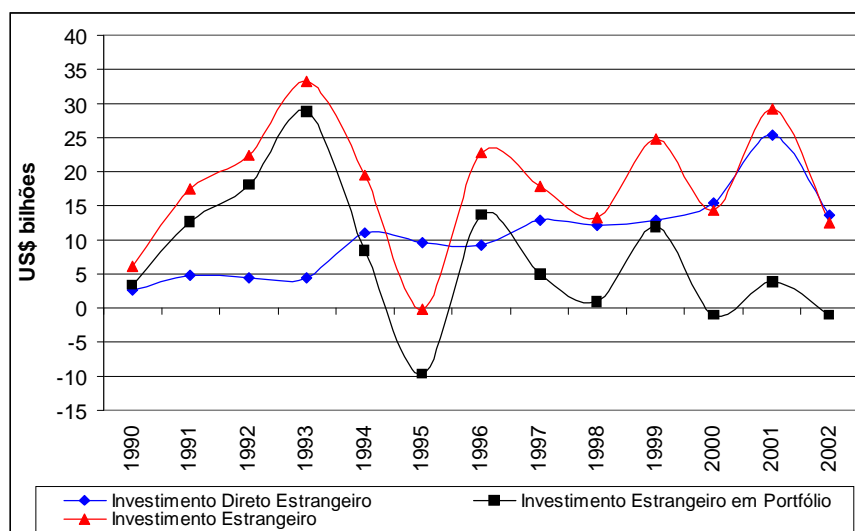


Figura 2.12 – Trajetória da composição do investimento estrangeiro no México (em bilhões de dólares) – 1990 – 2002

Fonte: Tabela 2.10.

Diferentemente do investimento direto, o investimento estrangeiro líquido em carteira diminuiu substancialmente depois de 1994. Entre 1990 e 1994, com uma taxa de juros média de 19,9% ao ano, o valor acumulado desse tipo de investimento ficou em US\$ 71,4 bilhões. Entre 1996 e 2001, mesmo com uma taxa de juros média de 29,2% ao ano, o valor acumulado do investimento em carteira ficou em US\$ 30,5 bilhões.

No que se refere à origem dos recursos, o país que mais aportou investimentos diretos no México, entre 1994 e 2002, foi os Estados Unidos com US\$ 75,2 bilhões. Em segundo lugar ficou um país alheio ao NAFTA, a Holanda, investindo US\$ 10,5 bilhões na economia mexicana. Entre os segmentos que receberam os maiores investimentos, no mesmo período, destaca-se em primeiro lugar o setor de transformação e em segundo o setor de serviços financeiros, com investimentos, respectivamente, de US\$ 56,9 bilhões e US\$ 28,0 bilhões. (INEGI, 2003).

Em relação aos empréstimos estrangeiros e às amortizações de médio e longo prazo, a economia mexicana apresentou um comportamento diferente em dois períodos. O primeiro, entre 1990 e 1993, registrou uma entrada líquida de US\$ 20,2 bilhões. O segundo, entre 1996 e 1999, teve uma saída de US\$ 14,4 bilhões. Na Tabela 2.11, percebe-se uma reversão do fluxo de recursos para a economia mexicana em relação a empréstimos e amortizações.

Tabela 2.11 – Saldo da sub-conta de Empréstimos e Amortizações (em bilhões de dólares) – 1990 – 2002

Anos	Empréstimos e amortizações
1990	11,0
1991	8,0
1992	-1,6
1993	2,7
1994	1,1
1995	22,9
1996	-12,1
1997	-7,9
1998	4,9
1999	-7,3
2000	-4,1
2001	-1,0
2002	-3,9

Fonte: Banco Central do México

Com a crescente interligação dos mercados, a análise da evolução do setor externo da economia mexicana por meio do balanço de pagamentos é um indicativo valioso para a

análise de seu desempenho ao longo do período de 1990 a 2002. Entretanto, além da observação desses fluxos presentes nas contas externas, é essencial ter conhecimento da trajetória das variáveis de estoque, tais como o montante de reservas internacionais e da dívida externa, para a melhor compreensão do setor externo de uma economia. É o que se pretende examinar na próxima seção desta dissertação.

2.4 Reservas internacionais e dívida externa

A Figura 2.13 mostra que a evolução das reservas internacionais do México durante o período entre 1990 e 2002 pode ser dividida em duas fases. Na primeira, ocorrida entre 1990 e 1993, as reservas cresceram de forma continuada, passando de US\$ 9,9 bilhões para US\$ 25,1 bilhões. Durante o ano de 1994, ocorreu uma elevada perda de reservas como consequência das expectativas de desvalorização da taxa de câmbio mexicana frente ao dólar. A manutenção da taxa de câmbio semi-fixa até dezembro de 1994 levou a uma saída de US\$ 18,9 bilhões de divisas nesse ano, correspondendo a 75% do estoque acumulado das reservas. Na segunda fase, a partir de 1995, elas tiveram um crescimento expressivo, chegando a US\$ 30,7 bilhões no final de 1999, equivalente a 19,65% da dívida externa, e em 2002 ficaram na ordem de US\$ 48,0 bilhões.

O México desde 1994 apresentou um aumento considerável de suas reservas internacionais, fator que torna mais estáveis as expectativas dos agentes econômicos quanto a eventuais problemas de insolvência. Entretanto, é importante averiguar como ficou a evolução do estoque da dívida externa nesses últimos anos.

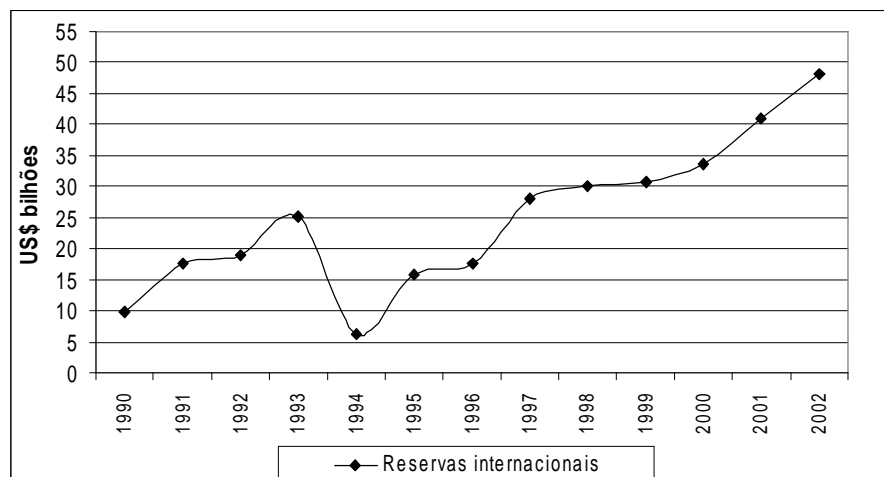


Figura 2.13 – Evolução das reservas internacionais do México (em milhões de dólares) - 1990 - 2002

Fonte: Banco Central do México

Na Figura 2.14, pode-se observar que, ao longo do período entre 1990 e 2002, a evolução da dívida externa do México apresentou de dois momentos. O primeiro, entre 1990 a 1995, caracterizou-se por um crescimento de aproximadamente 60% do estoque da dívida, passando de US\$ 106,7 bilhões em 1990 para US\$ 169,8 bilhões em 1995. No segundo momento, entre 1996 e 2002, a dívida externa teve uma pequena diminuição, passando de US\$ 164,0 bilhões em 1996 para US\$ 155,0 bilhões em 2002.

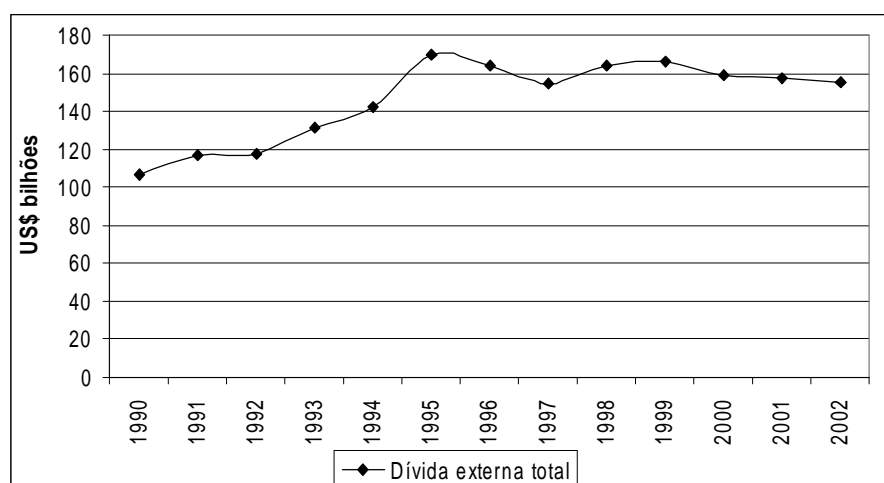


Figura 2.14 – Dívida externa total do México (em milhões de dólares) – 1990 – 2002

Fonte: Banco Central do México

O ápice da dívida ao longo desses 13 anos ocorreu em 1995, quando a cifra chegou a US\$ 169,8 bilhões. Depois deste ano, a dívida apresentou um declínio, devido às elevadas amortizações e à troca da dívida externa por interna. Em termos relativos, a dívida externa apresentou um declínio a partir de 1996, passando de 49,4% do PIB para 24,3% do PIB em 2002. Há dois aspectos a assinalar relativamente à questão. Por um lado, o crescimento absoluto da dívida externa, entre 1990 e 2002, foi impulsionado pelo aumento da dívida externa privada. Esta cresceu, proporcionalmente, mais do que a dívida externa pública, passando de US\$ 29,8 bilhões em 1991 para US\$ 76,2 bilhões em 2002. Por outro lado, a dívida externa pública diminuiu, passando de US\$ 80 bilhões em 1991 para US\$ 78,8 bilhões em 2002. Em termos relativos, a dívida externa privada correspondia, em 1996, a 15,8 % do PIB, caindo para 12,0% do PIB em 2002. Entretanto, a dívida externa pública, em termos relativos, diminuiu consideravelmente, passando de 33,4% para 12,4% do PIB nesse mesmo período.

Em relação às amortizações da dívida externa, estas apresentaram uma elevação das cifras pagas a partir de 1996. Apenas entre 1996 e 1997, foram amortizados US\$ 42,3 bilhões, quantia bem maior do que os US\$ 17,3 bilhões correspondentes ao período de 1992 e 1993. Entretanto, o valor pago em juros da dívida permaneceu estacionário, variando entre US\$ 9,2 e US\$ 13,6 bilhões na década de 90. O valor acumulado pago em juros, entre 1991 e 2002, ficou em torno de US\$ 144,7 bilhões, cifra quase equivalente à dívida externa total em 2002, cujo valor ficou em US\$ 155,0 bilhões.

A Tabela 2.12 mostra que o serviço da dívida externa, que é a soma das amortizações e dos juros pagos, cresceu de US\$ 16,1 bilhões em 1991 para US\$ 34,3 bilhões em 1997. Em 1998 e 1999, o serviço da dívida diminuiu, ficando em torno de US\$ 24,0 bilhões, voltando a crescer no ano de 2000 com pagamentos na ordem de US\$ 34,7 bilhões.

Entretanto, a partir desse ano, o serviço da dívida veio diminuindo, ficando, em 2002, na cifra de US\$ 25,2 bilhões.

Tabela 2.12 – Serviço da dívida externa e reservas internacionais do México (em bilhões de dólares) – 1990 – 2002

Período	Amortizações	Pagamento de Juros	Serviço da dívida externa	Dívida externa total	Reservas internacionais
1990	-	-	-	106,7	9,9
1991	6,9	9,2	16,1	116,6	17,7
1992	11,2	9,6	20,8	117,6	18,9
1993	6,1	10,9	17,0	131,2	25,1
1994	9,0	11,8	20,8	142,5	6,3
1995	9,4	13,6	23,0	169,8	15,7
1996	20,4	13,4	33,8	164,0	17,5
1997	21,9	12,4	34,3	154,4	28,0
1998	11,7	12,5	24,2	163,7	30,1
1999	11,1	12,9	24,0	166,1	30,7
2000	21,0	13,7	34,7	158,8	33,6
2001	17,5	12,7	30,2	157,4	40,9
2002	13,2	12,0	25,2	155,0	48,0

Fonte: Banco Central do México

A redução da dívida externa é um indicador importante para analisar a vulnerabilidade externa da economia mexicana. Entretanto são necessários, ainda, outros indicadores que permitam mensurar o grau dessa vulnerabilidade. No próximo capítulo, pretende-se averiguar alguns indicadores adicionais e investigar os possíveis efeitos do NAFTA na vulnerabilidade externa da economia mexicana.

<http://geocities.yahoo.com.br/cassiocsm/>

3 – A VULNERABILIDADE EXTERNA DA ECONOMIA MEXICANA: 1990-2002

3.1 Conceito de vulnerabilidade externa

Durante as últimas décadas, alguns países, principalmente as nações em desenvolvimento, tiveram como parte de sua estratégia de crescimento a captação de poupança externa. Particularmente no que diz respeito à América Latina, essa necessidade foi resultado da insuficiência da poupança doméstica para promover os investimentos necessários para impulsionar o crescimento econômico. Entretanto, a absorção de recursos externos significa o aumento do passivo externo de um país. No caso de alguns países em desenvolvimento, em especial o México, esses recursos vieram por meio de empréstimos, o que denotou o direcionamento de parte da renda interna do país para o pagamento de juros da dívida externa.

Quando um país passa a depender de algo que não possui, isto é, quando não é auto-suficiente, ele acaba tornando-se vulnerável. Quanto maior o grau de vulnerabilidade de uma economia, maiores serão as restrições impostas a sua expansão econômica, pois a instabilidade gerada por ela pode ser vista como um fator de inibição aos investimentos. A

importância do estudo da vulnerabilidade externa consiste, portanto, na forte relação desta com o crescimento econômico de um país²².

Vários são os autores que se dedicam a estudar a vulnerabilidade das mais diversas economias, sem alcançarem a construção de um conceito exato. Conforme Delgado (1998, p. 259), a vulnerabilidade externa é definida como a dependência da atividade interna para com o fluxo de produtos, serviços, tecnologia ou capital externo. Neste contexto, uma economia pode ser dependente de determinado produto, como exemplo, o petróleo, ou ainda, no caso de países com moeda não conversível²³, da obtenção de divisas para efetuar suas transações com o exterior.

Chesnais (1998) salienta ainda que novas formas de vulnerabilidade externa, associadas à volatilidade dos movimentos de capitais e da política macroeconômica, têm surgido para as economias. A exposição à volatilidade e o contágio que está associado às novas modalidades de financiamento externo transformaram-se na principal fonte de vulnerabilidade externa das economias. Carcanholo (2002) faz uma importante distinção entre os conceitos de fragilidade financeira e vulnerabilidade externa. O primeiro conceito define a dependência extrema em relação aos capitais externos em um mundo de forte instabilidade do sistema financeiro internacional. O segundo conceitua a baixa capacidade de resistência de uma economia frente a choques externos. Entretanto, esclarecem Pryor e Sulcove (1995) que a fragilidade financeira externa indica a vulnerabilidade de um país à volatilidade e a outros tipos de instabilidade financeira. Ademais, uma economia que apresenta fragilidade financeira será, necessariamente, vulnerável. Contudo um país que manifesta uma vulnerabilidade externa poderá não ter uma extrema dependência a capitais externos. Tanto é assim que se

²² Ver Carcanholo, 2002.

²³ Moeda que não tem aceitação internacional.

pode usar o exemplo de um país que tenha vulnerabilidade externa a um insumo, o petróleo, porém não apresente dependência a recursos financeiros externos.

Entendendo o conceito de vulnerabilidade externa como algo irrestrito, pode-se classificá-lo em três dimensões. A primeira se refere à estabilidade macroeconômica que permite aumentar a credibilidade de um país perante a comunidade internacional e, conseqüentemente, a redução dos juros. Portanto, um país que apresenta instabilidade econômica provavelmente originará uma queda dos investimentos produtivos em sua economia. A segunda concerne ao equilíbrio do seu balanço de pagamentos, o que significa um maior grau de confiança na capacidade de pagamento, e por conseqüência, uma melhora nas condições de financiamento de uma economia. A terceira dimensão diz respeito à dependência de um país a determinado produto, serviço ou tecnologia.

Especificamente em relação a essas dimensões, uma situação de vulnerabilidade externa pode ser evidenciada com a ocorrência de (i) um déficit em conta corrente, que faz com que aumente a necessidade da entrada de capitais para cobrir o balanço de pagamentos; (ii) um risco de forte variação cambial refletir na saída substancial de recursos externos; (iii) no crescente aumento da dívida externa; (iv) um baixo nível de reservas; e (v) a dependência excessiva a um determinado produto, seja para a exportação ou importação.

Para mensurar as duas primeiras dimensões do grau de vulnerabilidade externa de uma economia, é importante analisar tanto os indicadores macroeconômicos “internos”, quanto os relativos ao setor externo de uma economia. Além (2003) salienta ainda que:

[...] os sistemas macroeconômicos ‘benignos’ são os que conseguem combinar taxas de juros baixas com taxas de câmbio relativamente desvalorizadas, que, assim, estimulam a produção doméstica e a competitividade das exportações do país. Os países com persistentes problemas de balanço de pagamentos e baixo nível de reservas em moeda forte apresentam alto risco cambial e necessitam manter elevadas taxas de juros, o que reflete sua vulnerabilidade externa. (ALÉM, 2003, p.7).

Em relação aos indicadores macroeconômicos, pode-se analisar em conjunto a evolução da taxa de crescimento do PIB, da taxa de câmbio, da taxa de inflação, da dívida interna e da taxa de juros da economia. Em relação aos indicadores do setor externo, o grau de vulnerabilidade pode ser avaliado por meio da diversificação da pauta exportadora, da magnitude e composição dos investimentos estrangeiros, do tamanho da dívida externa, dos ativos financeiros líquidos em relação às reservas internacionais, da relação dívida externa/exportações e da dimensão do déficit na conta corrente do balanço de pagamentos. (GREMAUND; TONETO JR, 2001). Rodrik e Velasco (1999) salientam ainda que:

[...] a relação entre os requisitos de liquidez de curto prazo, representados pela magnitude relativa da dívida de curto prazo e de outros passivos líquidos, e o respaldo que os países recebem para fazer frente a estes compromissos, representado pelas reservas internacionais disponíveis, passaram a ser considerados como importantes indicadores de vulnerabilidade externa. (RODRIK; VELASCO, 1999, p. 4).

Quanto ao tamanho do déficit no balanço de transações correntes, este é importante porque representa a poupança externa que está ingressando na economia, isto é, recursos do exterior que vão financiar o excesso de dispêndio doméstico com o exterior. O saldo negativo nessa conta também demonstra a dependência do país em relação ao fluxo de capital externo. (LANZANA, 2002). Um déficit elevado em conta corrente torna a economia mais vulnerável a qualquer mudança nos fluxos internacionais. Portanto, quando um país tem a necessidade de obter poupança externa para financiar déficit em sua conta corrente, ele poderá ficar vulnerável a crises de financiamento externo. Carcanholo (2000a) salienta que:

[...] a crescente dependência de capital externo para financiamento do balanço de pagamentos e a conseqüente incapacidade de resistência frente a choques externos definem uma situação de vulnerabilidade externa que, no limite, provoca a reversão das expectativas dos agentes e reduz a credibilidade do país. (CARCANHOLO, 2000a, p.18).

Um país com contínuos déficits em sua conta corrente necessitará financiá-los por meio das suas reservas oficiais ou da obtenção de recursos estrangeiros. Estes podem ser provenientes de três formas. A primeira é viabilizada por meio de empréstimos. A segunda é viável por intermédio do lançamento de bônus do governo e/ou do setor privado no mercado, o que, também, resultaria em endividamento externo do país. A terceira forma ocorre por meio da entrada de investimentos estrangeiros, tanto direto quanto de portfólio. Em relação a esse último, Carcanholo e Paineira (2000) esclarecem que:

[...] a problemática em relação à maturidade dos fluxos de capitais apresenta um duplo aspecto. Em primeiro lugar, o fluxo de capital de curto prazo é essencialmente conjuntural, movimentando-se de acordo com variações circunstanciais em sua remuneração, o que normalmente ocorre na esfera financeira. Por sua vez, o fluxo de capital de longo prazo tende a possuir um caráter mais duradouro, procurando obter um retorno menos volátil, uma vez que está mais relacionado com aspectos estruturais da economia, seja financeira ou produtiva. Em segundo lugar, e como decorrência do primeiro aspecto, tem-se que os dois tipos de fluxo de capital se diferenciam quanto à mobilidade. O que está sendo levado em consideração para a análise estrutural da vulnerabilidade externa é que, embora o capital de longo prazo apresente menor impacto imediato na piora das contas externas, os efeitos deste tipo de capital podem se transformar em graves problemas de financiamento externo, tanto pela diluição da noção de prazo de um investimento, tendo em vista as inovações financeiras, como pelas futuras remessas de lucros e dividendos que afetam a balança de serviços associada aos fatores de produção. (CARCANHOLO; PAINCEIRA, 2000, p. 8).

O ingresso de capitais estrangeiros, por meio de empréstimos ou investimento, dá o limite de expansão de uma economia que apresenta déficit em conta corrente. Caso o fluxo diminua consideravelmente, a economia será forçada a reduzir suas importações por meio da adoção de tarifas ou por intermédio de um ajuste interno, assim atenuando seu déficit em conta corrente. Resende e Teixeira (2001) elucidam que:

[...] especialmente para os países em desenvolvimento, no curto prazo, o único canal do fluxo de divisas do balanço de pagamentos sobre o qual os instrumentos de política econômica têm influência razoável são as importações. A demanda de exportações nesses países tende a ser preço-inelástica no curto prazo; o influxo de capitais via empréstimos externos é determinado pelos ciclos do capital financeiro global e, em menor escala, pela performance interna e externa de cada uma dessas economias; investimentos diretos de capital estrangeiro são função das expectativas

de lucro no longo prazo; e pagamentos de serviços de fatores de amortização são fixados contratualmente. Ou seja, à exceção das importações, os demais fluxos de divisas do balanço de pagamentos dessas economias tendem a ser exógenos aos instrumentos de política econômica, no curto prazo (RESENDE; TEIXEIRA, 2001, p.10).

Entretanto, o crescente endividamento externo traz expectativas desfavoráveis que levam a diminuição dos fluxos de capitais. A direção desses fluxos é influenciada por fatores endógenos e exógenos. Em relação aos fatores endógenos, destaca-se a situação macroeconômica e do balanço de pagamentos da economia refletida em seus indicadores. Esses indicadores influenciarão na percepção dos investidores estrangeiros quanto à capacidade do país saldar seus compromissos externos. Carcanholo e Paineira (2000) salientam que:

[...] os indicadores de vulnerabilidade externa sinalizam [o] comportamento futuro e influenciam as expectativas dos investidores. Dessa forma, o que deveria determinar o fluxo de capitais (diferencial de taxa de juros, variação esperada no preço dos ativos domésticos e desvalorização cambial esperada) acaba sendo determinado pelo próprio comportamento desse fluxo, que passa a se guiar por expectativas que dependem da capacidade que o país em questão tem de saldar as suas obrigações (haveres) externas, isto é, da sua vulnerabilidade externa. (CARCANHOLO e PAINCEIRA, 2000, p.5).

Em relação aos fatores exógenos, destaca-se a liquidez financeira dos países desenvolvidos, as expectativas das empresas estrangeiras quanto ao retorno esperado dos seus investimentos e a regulação dos mercados de capitais.

Uma maneira de diminuir a volatilidade dos fluxos de capitais consiste em elevar a participação do investimento direto na composição do investimento estrangeiro e no aumento da confiança por parte dos investidores na economia. Essa confiança pode ser obtida por meio de um aparato jurídico que respalde o cumprimento dos contratos e da diminuição da vulnerabilidade externa de uma economia. Essa diminuição se evidenciará com a estabilidade macroeconômica, o equilíbrio das contas externas e o aumento das reservas internacionais.

A estabilidade macroeconômica é sinalizada com uma baixa taxa de inflação, uma taxa de câmbio estabilizada e com a redução das taxas de juros. Uma elevada taxa de juros pode causar efeitos negativos na economia, pois acaba inibindo o consumo, o investimento, a renda e aumentando as dívidas interna e externa. Além do mais, a taxa de juros tem uma relação estreita com o déficit externo. Quanto maior for este, maior será a tendência de alta na taxa de juros. Quanto a isso, Obstfeld e Rogoff (2000), examinando o efeito do déficit em conta corrente sobre as taxas de juros internas, constataram que uma melhora do saldo em conta corrente em 1% do PIB possibilita, aos países da OCDE, quedas de juros da ordem de dois a três décimos de ponto percentual.

O equilíbrio das contas externas mantém o nível de reservas internacionais de uma economia. Entretanto, salienta Prates (2003, p.51) que “[...] o aumento do estoque de divisas é fundamental para atenuar a vulnerabilidade das economias periféricas, [...] que não emitem moeda conversível internacionalmente”. A melhor maneira de aumentar as reservas é por intermédio de superávit na conta corrente, visto que superávit na conta de capital significa endividamento externo. O superávit em conta corrente pode vir da balança comercial ou da balança de serviços²⁴. O superávit na balança comercial é mais favorável à expansão da economia quando se origina do aumento das exportações e não da redução das importações, pois a segunda presume desaquecimento da economia num “contexto de integração”. A obtenção desse superávit depende crucialmente de dois fatores. O primeiro consiste na melhora do potencial de expansão das exportações do país, diversificando sua pauta exportadora. O segundo resulta da melhora da sua estrutura industrial.

A diversificação da pauta exportadora diminui a dependência do país relativamente a poucos produtos, o que diminui o risco de as exportações caírem, em virtude da queda nas

²⁴ Em países em desenvolvimento o saldo da conta de serviços geralmente é negativo, pois esses países não são exportadores líquidos de capitais.

vendas desses produtos. A melhora em sua estrutura industrial diminui a necessidade da economia importar. Entretanto, há alguns autores que consideram equivocado buscar reduzir a vulnerabilidade externa por meio da substituição de importações. De fato, este processo além, de diminuir o volume de comércio com a adoção de tarifas para inibir as importações, tenderia a criar ineficiência na produção doméstica, o que reduziria a competitividade dos produtos exportáveis. A solução poderia ser a geração de ganhos de produtividade. Franco (1998, p. 140) argumenta que “[...] a industrialização que busca a auto-suficiência aumenta a vulnerabilidade externa e não a diminui [...]”, pois o aumento dos fluxos de investimento estrangeiro direto pode aumentar o volume de divisas, assim como, por intermédio das multinacionais, melhorar o saldo comercial. Contudo, não há dúvida de que um maior grau de vulnerabilidade externa pode restringir o crescimento sustentável de uma economia no longo prazo.

Portanto, em um contexto de integração regional, em que o controle dos fluxos de divisas por meio do balanço de pagamentos é limitado, o conceito de vulnerabilidade externa utilizado nesta dissertação, consiste no risco de um país ficar sem divisas para efetuar suas transações com o exterior. Esse risco é atenuado pela estabilidade macroeconômica do país, assim como pelo aumento do seu estoque de reservas, diminuição da dívida externa e por um equilíbrio no balanço de pagamentos.

Nesse contexto, uma integração regional oferece uma oportunidade para aumentar a complementaridade produtiva, os processos de aprendizagem e a integração da infra-estrutura física, assim como o poder de negociação de cada bloco frente às organizações de alcance global e aos grandes grupos econômicos. Para isso, é importante que o acordo de integração crie regras que possam criar um ambiente macroeconômico e financeiro que permita diminuir a vulnerabilidade externa das economias. Isso implica assegurar a estabilidade jurídica para que os bens e serviços produzidos pelos países da região tenham acesso aos mercados e, ao

mesmo tempo, oferecer oportunidades para diversificar a estrutura produtiva e, em particular, as exportações (CEPAL, 2002). Entretanto uma integração de uma economia menos desenvolvida com outra desenvolvida pode trazer conseqüências para o setor externo da primeira. Os indicadores de vulnerabilidade externa servem como sinalizadores de futuras crises que possam ser desencadeadas por um desequilíbrio no balanço de pagamentos. Na próxima seção, será vista a evolução desses indicadores para a economia mexicana em seu contexto de integração com o Canadá e os Estados Unidos.

3.2 Análise dos principais indicadores de vulnerabilidade externa

A inserção da economia mexicana no processo de globalização deu-se com a adesão ao regionalismo por intermédio do NAFTA. Este acordo de integração com a maior economia do mundo pode ter alterado o grau de sua vulnerabilidade externa. A utilização de indicadores que relacionam variáveis econômicas serve para testar a hipótese de que o NAFTA diminuiu a vulnerabilidade externa da economia mexicana.

Embora a literatura vista na seção 3.1 sobre o assunto “vulnerabilidade” apregoe a importância da estabilidade macroeconômica para a redução da vulnerabilidade externa de uma economia, existe uma carência de indicadores²⁵ que procurem captar o movimento conjunto das variáveis macroeconômicas. Visando a sanar tal lacuna, na presente dissertação decidiu-se criar um indicador composto constituído pelos seis indicadores utilizados na Tabela 2.1. Esse indicador foi calculado por meio da transformação dos dados da Tabela 2.1

²⁵ Um indicador usado é o “risco-país”, entretanto ele reflete a percepção de segurança que os investidores estrangeiros têm em relação à capacidade de um país pagar sua dívida externa.

em número-índice como base 100 no ano de 1990. A seguir, somaram-se os números referentes à taxa de crescimento do PIB e taxa de câmbio e subtraíram-se os números referentes à taxa de inflação, taxa de juros, dívida interna e a taxa de desemprego, sendo o resultado dividido por seis. O resultado encontra-se na Tabela 3.1, devendo-se considerar que, quanto maior o valor do índice, maior é a vulnerabilidade macroeconômica da economia mexicana.

Tabela 3.1 - Indicador composto de vulnerabilidade macroeconômica do México – 1990 – 2002

Anos	Indicador composto
1990	100
1991	48
1992	23
1993	47
1994	8
1995	240
1996	9
1997	-86
1998	-79
1999	-99
2000	-146
2001	-69
2002	-86

Fonte: Elaboração própria com dados da Tabela 2.1.

A Figura 3.1 mostra que no ano de 1995 o México passou por uma forte instabilidade econômica, tendo essa situação melhorada a partir de 1996. De acordo com esse indicador, o ano de 2000 foi o melhor em termos de desempenho macroeconômico, sendo que nesse ano o México teve a mais alta taxa de crescimento do PIB e mais baixa taxa de desemprego do período analisado. Ademais, a taxa de juros caiu consideravelmente em relação ao ano anterior e a taxa anual de inflação passou para a casa de um dígito nesse ano.

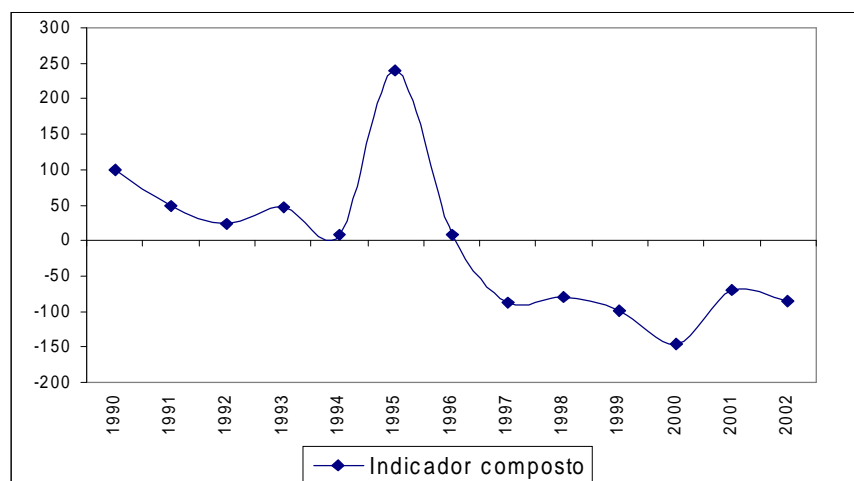


Figura 3.1 – Trajetória do Indicador Composto de Vulnerabilidade Macroeconômica do México – 1990 – 2002

Fonte: Tabela 3.1.

Os indicadores de vulnerabilidade citados na Tabela 3.2 servem para melhor compreensão da relação entre algumas variáveis de estoque e de fluxo do setor externo da economia mexicana no decorrer do período 1990-2002.

Tabela 3.2 - Indicadores de vulnerabilidade externa da economia mexicana – 1990 - 2002

Indicadores de Vulnerabilidade Externa	1990	1993	1997	2002
Dívida externa total / exportações (anos)	2,6	2,5	1,4	1,0
Dívida externa líquida / exportações (anos)	2,4	2,0	1,1	0,7
Dívida externa total / PIB (%)	40,6	32,5	38,5	24,3
Dívida externa líquida / PIB (%)	36,9	26,3	31,5	16,8
Serviço da dívida / exportações (%)	27,8	32,8	31,1	15,7
Serviço da dívida / PIB (%)	4,3	4,2	8,6	4,0
Pagamento de juros / exportações (%)	17,9	21,0	11,2	7,5
Pagamento de juros / PIB (%)	2,8	2,7	3,1	1,9
Reservas internacionais / dívida externa total (%)	9,1	19,1	18,1	31,0
Serviço da dívida / Reservas internacionais (%)	116,5	67,7	122,5	52,5
Pagamento de juros / Reservas internacionais (%)	75,3	43,4	44,3	25,0
Déficit em transações correntes / PIB (%)	-2,9	-5,8	-1,9	-2,2
Saldo em conta corrente / exportações (%)	-18,4	-45,1	-7,0	-8,8
Reservas internacionais / exportações (%)	23,8	48,4	25,4	29,9
Serviço do passivo externo (% das exportações)	34,6	39,1	35,5	18,4
Serviço do passivo externo (% do PIB)	5,4	5,0	9,8	4,6
Serviço do passivo externo / reservas internacionais	145,4	80,9	140,0	61,5

Fonte: Elaborados pelo autor com dados do Banco Central do México.

A Figura 3.2 mostra a evolução de dois indicadores de vulnerabilidade, a saber, o pagamento de juros e o serviço da dívida em relação às exportações.

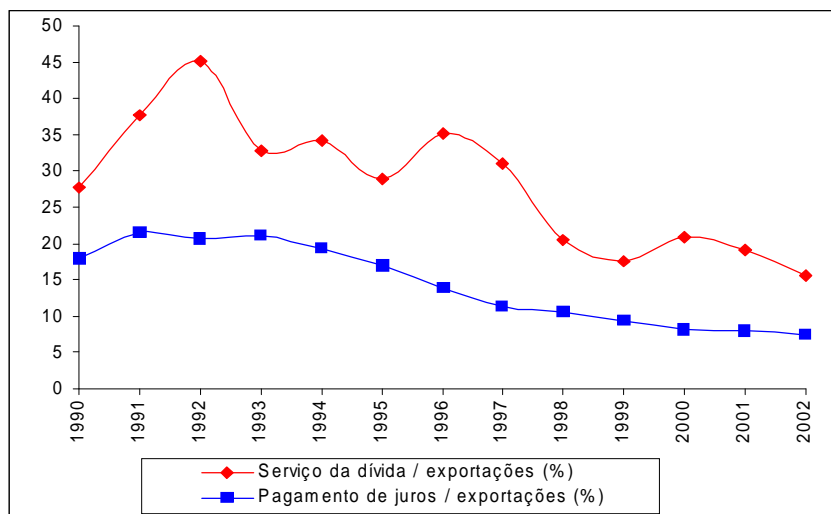


Figura 3.2 – Pagamento de juros e serviço da dívida externa (% das exportações) – 1990 – 2002

Fonte: Elaborados pelo autor com os dados brutos do Banco Central do México.

Em 1992, o serviço da dívida teve uma forte elevação devido à amortização antecipada de algumas parcelas da dívida externa mexicana. A partir de 1996, esses indicadores apresentam uma melhora. O pagamento de juros, que representava 21,0% das exportações em 1993, passou a representar 7,5% em 2002, o que significa que a economia mexicana passou a gerar mais divisas que podem servir para o pagamento de juros da dívida. O serviço da dívida²⁶ aumentou de forma considerável a partir de 1994, fruto do aumento das amortizações da dívida externa mexicana, entretanto as exportações aumentaram em maior proporção o que causou uma melhora desse indicador.

²⁶ De acordo com o informe anual do Banco do México (2002) o serviço da dívida é composto por amortizações mais pagamento de juros.

A Figura 3.3 exibe o comportamento da dívida externa total e da dívida externa líquida como proporção do PIB. Em 1993, a dívida externa líquida correspondia a 26,3 % do PIB, passando, em 2002, a 16,8%. Essa melhora dos indicadores é devida ao aumento das amortizações da dívida a partir de 1996 e ao aumento considerável das reservas fruto do expressivo aumento do investimento estrangeiro direto, como pôde ser visto na seção 2.3.

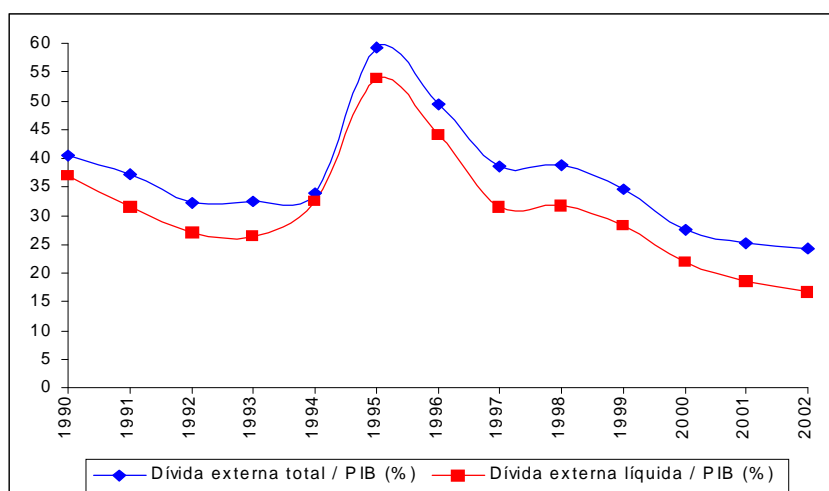


Figura 3.3 – Dívida externa total e líquida (% do PIB) – 1990 – 2002

Fonte: Elaborados pelo autor com os dados brutos do Banco Central do México.

A Figura 3.4 mostra o número de anos necessários para pagar a dívida externa total e a líquida com o volume de exportações obtido em cada período. A evolução desses indicadores tem uma melhora substancial no período analisado. No ano de 1992, eram necessários, aproximadamente três anos para saldar a dívida externa total, passando, em 2002, a necessitar de apenas um ano. Na Figura 2.7 da seção 2.3, pode-se notar o expressivo aumento das exportações que contribuiu para a melhora desse indicador.

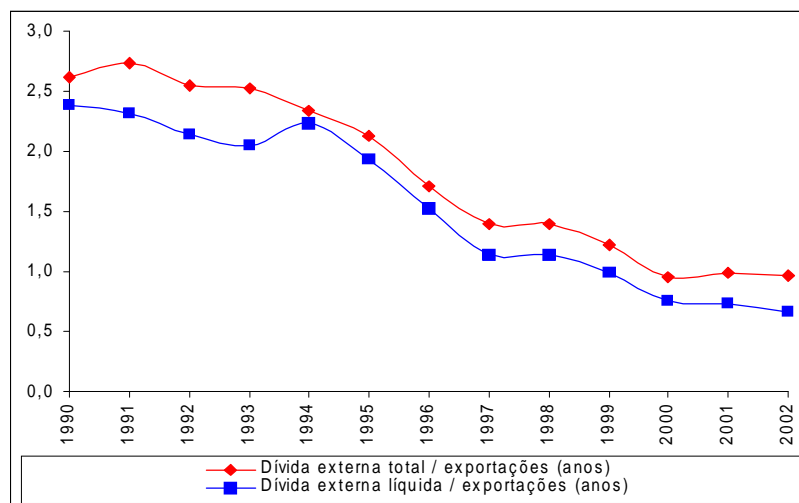


Figura 3.4 – Números de anos necessários para saldar a dívida externa total e líquida com as exportações do período – 1990 – 2002

Fonte: Elaborados pelo autor com os dados brutos do Banco Central do México.

Na Figura 3.5, é apresentada a evolução das reservas internacionais como proporção da dívida externa e das exportações. Em 1993, o México usando suas reservas saldaria 19% de sua dívida externa, e em 2002, o valor quitado seria de 31%. Esse crescimento deve-se à diminuição da dívida externa e ao aumento das reservas, como pôde ser visto na seção 2.4.

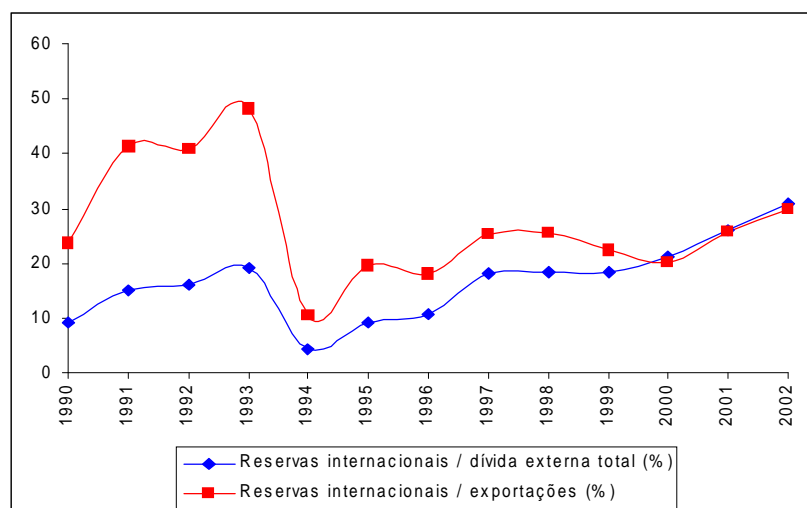


Figura 3.5 – Reservas internacionais como proporção da dívida externa e das exportações – 1990 – 2002

Fonte: Elaborados pelo autor com os dados brutos do Banco Central do México.

O aumento das reservas como proporção das exportações teve uma melhora significativa. Embora as exportações tenham aumentado de forma expressiva, as reservas internacionais também tiveram um substancial aumento. Entretanto, ao contrário da primeira parte da década de 90, quando estas reservas eram fruto em sua maioria dos investimentos estrangeiros em portfólio, a partir de 1995, parte expressiva resultou do aumento da entrada de divisas por intermédio de investimento estrangeiro direto.

A Figura 3.6 mostra a participação percentual do serviço da dívida externa e do pagamento dos juros em relação às reservas internacionais. O momento mais crítico foi no ano de 1994, em virtude da crise cambial que levou ao esgotamento das reservas. Na Tabela 2.12 da seção 2.4 pôde-se notar o nível a que as reservas chegaram no final desse ano. Entretanto, a partir de 1996, esses indicadores melhoram em virtude do crescimento das reservas que compensaram o aumento das amortizações da dívida externa realizados a partir de 1994.

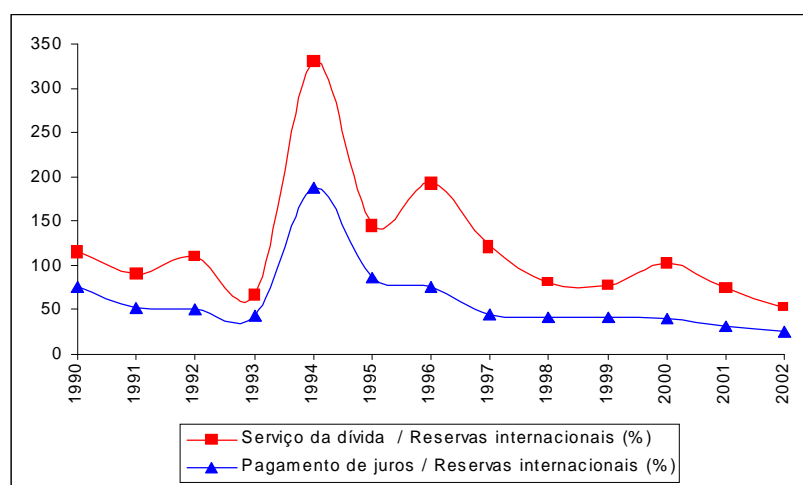


Figura 3.6 – Serviço da dívida externa e pagamentos de juros (% das reservas) – 1990 – 2002

Fonte: Elaborados pelo autor com os dados brutos do Banco Central do México.

Os dois indicadores da Figura 3.7 mostram a porcentagem dos juros e do serviço da dívida externa como proporção do PIB. No período analisado, estes indicadores apresentaram

uma tendência de redução após 1996. No ano de 1993, o serviço da dívida correspondia a 4,2% do PIB, chegando a 10,1% em 1996. Em 2002, essa relação ficou em 3,9%. Esta queda é resultado, basicamente, mais do crescimento do PIB do que da diminuição do serviço da dívida e dos juros como pôde ser visto nas seções 2.2 e 2.4, respectivamente.

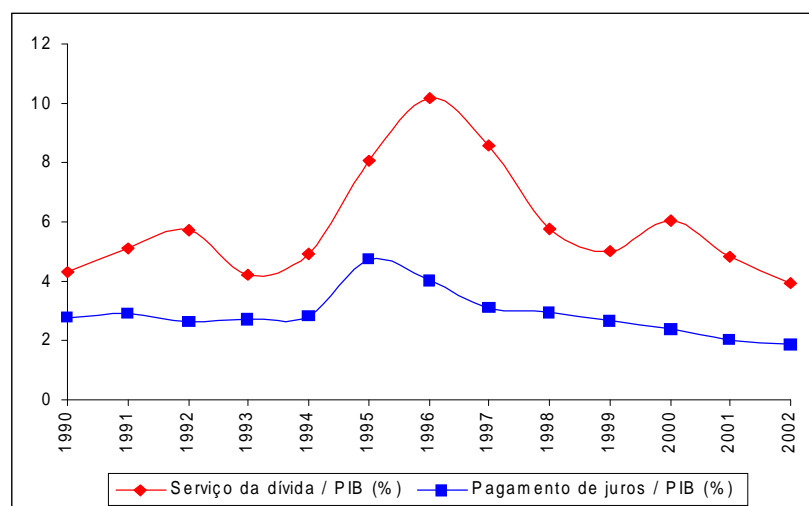


Figura 3.7 – Pagamento de juros e serviço da dívida externa (% do PIB) – 1990 – 2002

Fonte: Elaborados pelo autor com os dados brutos do Banco Central do México.

O tradicional indicador de vulnerabilidade externa representado pelo déficit em transações correntes como proporção do PIB é mostrado na Figura 3.8. Esse indicador piora até o final de 1994, quando o déficit em transações correntes correspondia a 7% do PIB. Após a crise, este indicador melhorou, principalmente, por causa da reversão dos saldos da balança comercial, até o ano de 1998. Outro fator que contribuiu para a melhora desse indicador foi o aumento dos superávits na conta relacionada às transferências unilaterais que contra-balançou, parcialmente, a tendência de crescimento do déficit em transações correntes mexicano. Em 1993, este correspondia a 5,8% do PIB, passando a 2,1% do PIB em 2002.

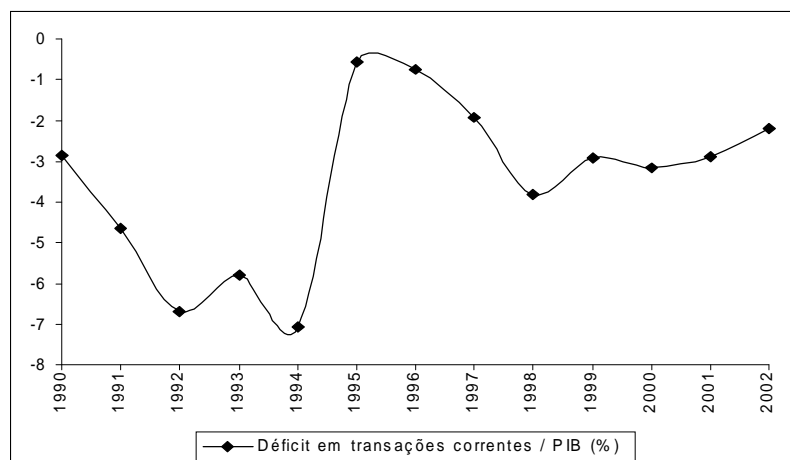


Figura 3.8 – Déficit em transações correntes (% do PIB) – 1990 – 2002

Fonte: Elaborados pelo autor com os dados brutos do Banco Central do México.

Analisando a trajetória de alguns dos principais indicadores de vulnerabilidade externa da economia mexicana no período entre 1990 e 2002, percebe-se uma melhora a partir de 1994. A partir desse ano, alguns dos indicadores melhoram por causa do expressivo aumento do investimento estrangeiro direto e do substancial incremento das exportações, que correspondiam à cifra de US\$ 60,8 bilhões no final de 1994 e chegaram a US\$ 160,7 bilhões no final de 2002. Entretanto, o saldo da balança de transações correntes permaneceu deficitário, após a desvalorização do peso em 1994. Esses déficits em transações correntes, que nos primeiros anos da década de 90 foram elevados, voltaram a se intensificar a partir de 1998, com os crescentes déficits na balança comercial. Esse retorno dos saldos negativos na conta comercial mexicana traz indícios de que esses déficits não tinham como sua causa exclusiva, ao contrário do que se pensava, a sobrevalorização da moeda mexicana. Visto que em 1998, após a desvalorização cambial de 1994, a balança comercial voltou a ficar deficitária, passando de um superávit de US\$ 624 milhões no final de 1997 para um déficit de US\$ 7,9 bilhões em 1998. Entretanto, conforme mostrado na seção anterior, o saldo comercial

entre o México e seus sócios do NAFTA foi positivo nos sete últimos anos do período analisado.

As Figuras 3.9, 3.10 e 3.11 mostram a melhora de outros indicadores importantes como o serviço do passivo externo, que é a soma do serviço da dívida externa com a remessa de lucros e dividendos, em relação ao PIB, as exportações e as reservas internacionais.

O serviço do passivo externo é importante, pois demonstra a verdadeira transferência de renda para o exterior. No caso mexicano, esse serviço correspondia a 5% do PIB em 1993, passando para 4,6% do PIB em 2002. O serviço do passivo externo não era coberto pelas reservas em 1992, pois, quando estas estavam em US\$ 18,9 bilhões, o serviço do passivo externo estava em US\$ 23,7 bilhões. Em 2002, essa proporção melhorou consideravelmente, estando as reservas em US\$ 48 bilhões e o serviço em US\$ 29,5 bilhões. Em relação às exportações, em 1993, o serviço do passivo externo era pago com 51,3 % de seu valor, passando em 2002 a ser pago com apenas 18,4%.

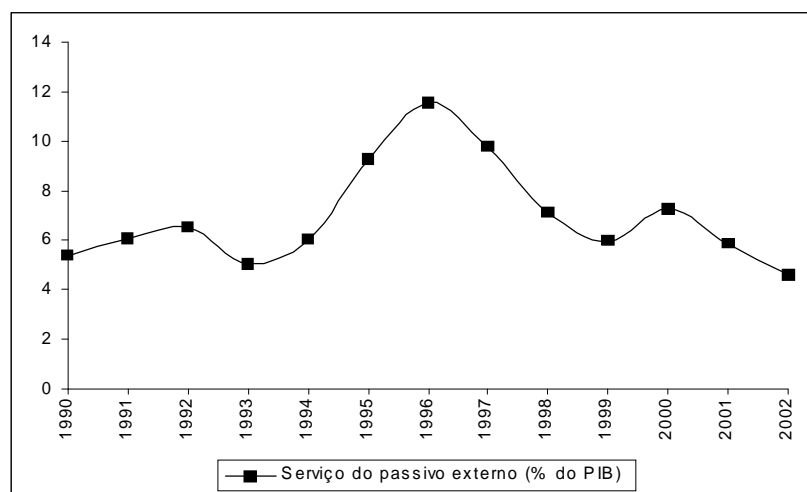


Figura 3.9 – Serviço do passivo externo (% do PIB) – 1990 - 2002

Fonte: Elaborados pelo autor com os dados brutos do Banco Central do México.



Figura 3.10 – Serviço do passivo externo (% das reservas internacionais) – 1990 – 2002

Fonte: Elaborados pelo autor com os dados brutos do Banco Central do México.

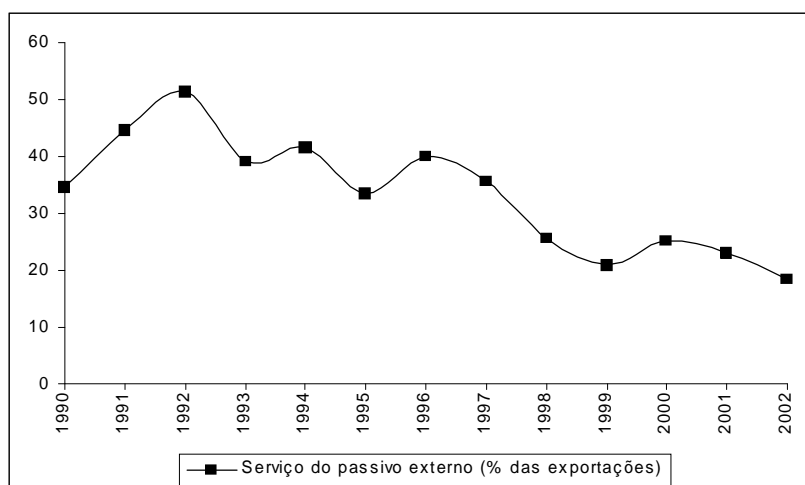


Figura 3.11 – Serviço do passivo externo (% das exportações) – 1990 - 2002

Fonte: Elaborados pelo autor com os dados brutos do Banco Central do México.

Analisando esse conjunto de indicadores, pode-se sugerir que houve uma diminuição da vulnerabilidade externa da economia mexicana na vigência do NAFTA, pois todos os indicadores analisados apresentaram uma melhora nesse período. As possíveis causas para a boa performance desses indicadores são duas, a saber, a desvalorização da moeda mexicana

frente ao dólar e o NAFTA. A primeira, por ter facilitado as exportações mexicanas e tornado as importações mais caras. A segunda é o que se pretende mostrar na próxima seção.

3.3 Possíveis efeitos do NAFTA na vulnerabilidade externa mexicana

Os indicadores analisados na seção anterior apontam para uma redução da vulnerabilidade externa da economia mexicana entre 1990 e 2002. De fato, a desvalorização do peso contribuiu para essa melhora. Entretanto, a formação da Área de Livre Comércio da América do Norte também influenciou nessa redução, pois contribuiu para o aumento das exportações, assim como, principalmente, do investimento estrangeiro direto.

O México, a partir de 1995, apresentou uma sensível melhora na maioria de seus indicadores macroeconômicos, assim como alterações significativas em algumas contas do balanço de pagamentos, como foi visto na seção 2.3 do capítulo 2. Possivelmente o NAFTA terá contribuído para essas modificações, ao passo que ele foi um dos fatores responsáveis pelo aumento e diversificação das exportações e pelo crescimento e mudança na composição do investimento estrangeiro.

Em relação à melhora dos indicadores macroeconômicos, parece que o NAFTA trouxe maior estabilidade à economia mexicana, ao passo que os indicadores apresentaram uma melhora perceptível na vigência do acordo. É possível que essa estabilidade deva-se ao aumento do vínculo entre as economias dos Estados Unidos, Canadá e México, por meio de todo um aparato jurídico. Essa legislação fez com que o nível de confiança na economia do México melhorasse. Quanto à convergência dos indicadores macroeconômicos da economia mexicana com seus sócios, Werner (2003, p.83) conclui que “[...] independentemente das

diferenças entre o México e seus sócios comerciais do NAFTA, este acordo se traduziu em uma maior sincronização econômica entre os países membros”.

Por um lado essa integração, além de criar uma cultura de negociação comercial exterior, induziu à convergência de alguns indicadores macroeconômicos no longo prazo. Por exemplo, as taxas de juros do México e dos Estados Unidos ficaram em 2002 no nível mais próximo dos últimos anos. Por outro lado, o acordo diminuiu o número de instrumentos de política econômica para a correção de desajustes das contas externas. Este ponto é ilustrado com a utilização de tarifas para restringir as importações, que fica impossibilitada de ser utilizada com o acordo do NAFTA.

De fato, os indicadores macroeconômicos melhoraram depois do acordo. No período analisado, o PIB apresentou as duas taxas de crescimento mais altas justamente na vigência do NAFTA, a saber, 6,8% e 6,9% respectivamente, no ano de 1997 e 2000. A taxa de juros teve forte redução, passando de 34,8% em 1993 para 7,1% em 2002. A taxa de câmbio, por sua vez, manteve-se estável desde 1998, o que traduz uma estabilidade para os agentes econômicos. A taxa de inflação diminuiu com a abertura comercial ora proporcionada pelo acordo de livre comércio, ao passo que este aumentou a oferta de produtos importados e a concorrência entre as empresas. Essa taxa diminuiu desde 1998, chegando ao seu menor patamar em 2001, quando ficou em 4,4%. Em relação à dívida interna, apesar do aumento nessa variável, as formas de seu financiamento melhoraram, como pôde ser visto na seção 2.2.

Conforme Arce (2002) a melhora nos indicadores da economia mexicana depois do início do NAFTA contribuiu para a redução do risco-país, que passou de 989 pontos, em 1993, para 263, em 2001. Esse mesmo autor ainda salienta que o México vem passando por uma substancial melhora em sua estabilidade macroeconômica e no grau de confiança transmitido ao investidor estrangeiro na vigência do acordo. O custo de financiamento que é

atrelado ao risco-país diminuiu expressivamente, ao passo que antes do acordo eram necessários mais 10 pontos percentuais de juros no pagamento de um título mexicano em relação a um dos Estados Unidos. Em 2001 essa diferença estava em 2,5 pontos percentuais. (ARCE, 2001).

O fortalecimento da economia mexicana e sua menor vulnerabilidade a choques externos permitiram retomar e aumentar a confiança da comunidade financeira internacional, como se evidenciou na melhoria da qualificação da dívida externa mexicana de longo prazo por parte das principais agências qualificadoras. (Banco do México, 2001).

Em relação ao setor externo, houve um aumento considerável do fluxo comercial e de investimentos com o exterior, a partir do NAFTA. O fluxo comercial do México, fortemente concentrado com os Estados Unidos, viu aumentada a diversificação da pauta exportadora, tornando-se menos dependente das exportações de petróleo, como pôde ser visto na seção 2.3. O efeito “maquiladoras” contribuiu para esse aumento das exportações, assim como com o aumento das importações.

Em relação ao investimento estrangeiro direto, este aumentou expressivamente a partir de 1996, ao passo que o risco para os investidores estrangeiros diminuiu consideravelmente com o aparato jurídico proporcionado pelo NAFTA. Embora o acordo tenha ocasionado um aumento substancial do investimento estrangeiro direto por meio da liberalização dos investimentos e abertura de alguns segmentos²⁷ do setor de serviços, o valor das remessas de renda para o exterior não aumentou expressivamente. A seção 2.3 mostrou por meio da Tabela 2.9 que o gasto com os serviços de fatores (remessas de lucros, juros e dividendos) passou de US\$ 11,4 bilhões em 1993 para US\$ 12,3 bilhões em 2002. Isto significa não haver, por enquanto, indícios no balanço de pagamentos de que o NAFTA tenha

²⁷ Há algumas exceções feitas no setor de energia, transporte aéreo, telecomunicações, serviços sociais.

aumentado a vulnerabilidade estrutural da economia mexicana, isto é, o expressivo aumento dos investimentos não significou elevação das remessas feitas na conta de serviços.

Em relação à vulnerabilidade conjuntural, a reversão na composição do investimento estrangeiro aportado no México, com a predominância do investimento direto em relação ao de portfólio, tornou a economia mais estável. Essa mudança traz menor volatilidade dos fluxos de capitais a eventuais crises no balanço de pagamentos, tornando a economia mexicana menos vulnerável. Ademais, o investimento estrangeiro direto melhorou a qualidade do financiamento do déficit em conta corrente, pois este não tem forte impacto no aumento da dívida externa do país. A dívida externa líquida da economia mexicana apresenta uma tendência de queda nos últimos anos como pôde ser visto na Tabela 2.12 da seção 2.4. Essa dívida passou de US\$ 106,1 bilhões em 1990, para US\$ 166,1 bilhões em 1999, caindo desde então. A elevação excepcional das reservas internacionais na vigência do NAFTA foi o fator que contribuiu para essa redução, e o que, sem sombra de dúvida, diminuiu a vulnerabilidade externa da economia mexicana.

A análise do balanço de pagamentos feita no capítulo 2 permite sugerir que os problemas externos da economia mexicana podem ser mais estruturais do que meramente conjunturais. Tanto é assim, que, mesmo com a mudança do regime cambial no final de 1994, os saldos negativos da balança comercial não foram revertidos. Contudo, salienta-se novamente, o saldo comercial com a zona do NAFTA é positivo desde 1995, como mostra a Tabela 2.6. Entretanto, pode-se sugerir que o NAFTA contribuiu para a redução da vulnerabilidade externa da economia mexicana, mesmo que com a forte liberalização do comércio e dos investimentos tenha diminuído as possibilidades de implementar políticas de cunho protecionista. Todavia, uma das questões interessantes a ser pesquisada é como essa liberalização afetou o grau de desnacionalização da economia mexicana, visto que o investimento estrangeiro direto aumentou consideravelmente.

<http://geocities.yahoo.com.br/cassiocsm/>

CONCLUSÃO

O movimento de globalização, em seu âmbito econômico, se apresenta em três esferas, a saber, comercial, produtiva e financeira. Nesse contexto, o processo de regionalização é o resultado da tentativa de algumas economias qualificarem sua inserção internacional. As experiências de integração regional surgem, portanto, como uma forma de os países complementarem suas economias, promovendo mecanismos de regulação e aumentando o comércio intra-regional, além de melhorarem as condições de desenvolvimento de suas empresas. Entretanto, esse processo leva a uma maior vínculo entre essas economias integradas. Essa ligação, proveniente de um acordo de integração regional, merece maior atenção quando envolve economias díspares, como é o caso do NAFTA. Esse acordo significou um processo de liberalização comercial e dos investimentos entre as economias do Canadá, Estados Unidos e México, e que ocasionou mudanças substanciais na economia deste último.

A principal mudança que este estudo se propôs a conhecer foi a alteração do grau de vulnerabilidade externa da economia mexicana frente ao contexto mencionado acima, por meio da comparação de indicadores entre dois períodos, a saber, 1990-1993 e 1994-2002. Entendendo vulnerabilidade externa como o risco de um país ficar sem divisas para efetuar suas transações com o exterior, foram analisados alguns indicadores com o propósito de mensurar a redução desse risco. Os indicadores analisados mostraram uma diminuição

acentuada no grau de vulnerabilidade externa do México durante a vigência do acordo. Essa melhora deve-se ao processo de regionalização que fortaleceu a economia mexicana a eventuais choques externos característicos dos movimentos do comércio e finanças internacionais.

O NAFTA trouxe maior estabilidade macroeconômica a esse país em desenvolvimento, o que refletiu numa redução acentuada na sua taxa de juros. Ademais, esse acordo diminuiu a vulnerabilidade externa da economia mexicana por meio do aumento substancial das exportações e das suas reservas internacionais, além da melhora na composição do seu financiamento externo. No capítulo 2, ficou claro que a mudança na composição do investimento estrangeiro atenuou a volatilidade dos fluxos de capitais, volatilidade esta que foi característica marcante no período 1990-1993.

O capítulo 3 fortaleceu a hipótese, por meio dos indicadores apresentados, de que a vulnerabilidade externa da economia mexicana havia diminuído na vigência do acordo. Além da melhora significativa na maioria das variáveis macroeconômicas analisadas na seção 2.2, o que resultou numa maior confiança na economia mexicana, as variáveis relacionadas na seção 3.2 apresentaram uma significativa melhora no período 1994-2002. Essa melhora foi fruto, principalmente, do expressivo aumento no fluxo comercial e de investimentos da economia mexicana com o resto do mundo, em especial os Estados Unidos.

A experiência mexicana em um acordo de integração do porte do NAFTA pode ser mais um instrumento de análise para se conjecturar sobre os possíveis efeitos que a conformação de uma Área de Livre Comércio da Américas (ALCA) teria na economia brasileira, em se tratando de vulnerabilidade externa. Por um lado, um acordo com a maior economia do mundo significa grandes oportunidade de negócios. Por outro lado, significa, também, grande risco, pois os Estados Unidos possuem um elevado poder econômico que

se reflete na competitividade de suas empresas. Contudo, a economia mexicana parece ter recebido mais benefícios do que malefícios com o NAFTA, ao passo que sua performance macroeconômica melhorou substancialmente e seu saldo comercial com a zona do NAFTA é positivo desde 1995.

Entretanto, tem-se a consciência de que apenas a diminuição da vulnerabilidade externa de uma economia não a levará ao desenvolvimento econômico. Os impactos do NAFTA na economia mexicana são amplos para serem mensurados em um único estudo. Portanto, no decorrer da realização dessa dissertação percebeu-se a importância de se conhecerem os efeitos do NAFTA na estrutura industrial da economia mexicana, na distribuição da renda em sua economia, especialmente entre o sul e o norte do país, e em outras variáveis de relevo para a descrição dos movimentos modernizantes na sociedade mexicana.

<http://geocities.yahoo.com.br/cassiocsm/>

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABREU, Marcelo Paiva. **O Brasil e a ALCA: interesses e alternativas**. Rio de Janeiro: PUC-Rio, 1997. p. 1-17. (Texto para discussão, 371). Disponível em: <http://www.econ.puc-rio.br/pdf/td371.pdf>. Acesso em: 10 out. 2003.

AGÉNOR, Pierre-Rchard; MONTIEL, Peter J.. **La macroeconomía del desarrollo**. Cidade do México: Fondo de Cultura Económica, 2000.

ALÉM, Ana Cláudia D.. A Vulnerabilidade Externa da Economia Brasileira: Diagnóstico e Setores Mais Atingidos. **Revista BNDES** nº 20 – dez. 2003, p. 1-38. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/conhecimento/revista/rev2001.pdf>. Acesso em: 12 jan. 2003.

ALONSO, José A. Fialho. ALCA: livre-comércio ou mais dependência. **Indicadores Econômicos FEE**. Porto Alegre, FEE, v. 29, n.3, 2002. p.86-101.

ALVES DA SILVA, J. M.. Inventário macroeconômico do governo FHC. **Revista de Economia e Agronegócio**. Viçosa, DER-UFV, v.1 (3), Jul./Set.2003. p. 283-314.

ALVES JÚNIOR., Antônio J.. FERRARI FILHO, Fernando; PAULA, Luiz F. R. Crise cambial, instabilidade e reforma do sistema monetário internacional: uma abordagem pós-keynesiana. **Revista de Economia Contemporânea**, v. 4, n. 1, janeiro/junho, 2000. p. 1-15.

APORTELA, Fernando Rodríguez; ARDAVÍN, José Antonio Ituarte; CRUZ, Yyannú Aguayo. **Comportamiento histórico de las tasas de interés reales en México, 1951-2001. 2002**. Disponível em: <http://www.banxico.org.mx/gPublicaciones/DocumentosInvestigacion/docinves/doc2001-5/doc2001-5.PDF>. Acesso em: 12 nov. 2003.

ARCE, Rafael de. **Estados Unidos, motor de la economía mejicana**. Nueva revista. Maio-jun.. 2002. Disponível em: <http://www.cesla.com/analisis/archivos/naftamex.PDF>. Acesso em: 22 jan. 2004.

ASEAN a e China criarão a maior área de livre-comércio do mundo. Folha Online. 4 nov.2002. Disponível em: <http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u58327.shtml>. Acesso em: 5 jan. 2003.

AVERBUG, A.. O Brasil no contexto da integração hemisférica: controvérsias em torno da ALCA. **Revista do BNDES**. Rio de Janeiro. n.11. 1999. p. 1-25.

AVERBUG, A.. **Abertura e integração comercial brasileira na década de 90**. Revista do BNDES, n.11. Rio de Janeiro: BNDES. 2000. Disponível em: www.bndes.gov.br/conhecimento/livro/eco90_02.pdf. Acesso em: 14 abr. 2003.

BAILLIU, Jeannine, GARCÉS, Daniel G. Díaz, KRUGER, Mark, MESSMACHER, Miguel. **Explicación y predicción de la inflación en mercados emergentes: el caso de México**. Disponível em: <http://www.banxico.org.mx/gPublicaciones/DocumentosInvestigacion/docinves/doc2003-3/doc2003-3.pdf>. Acesso em: dez de 2003.

BALASSA, B.. **Teoria da integração econômica**. Lisboa: Clássica, 1973.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Situação atual dos principais blocos de integração. **Boletim do Mercosul**. 2003. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/?BOLMERCOSUL> . Acesso em: 08 jan.2003.

BANCO DO MÉXICO. **Informe anual**, vários anos. Disponível em: <http://www.banxico.gob.mx/gPublicaciones/FSPublicaciones.html> . Acesso em: 2003

BANCO DE INFORMACION ECONOMICA. Disponível em: <http://www.banxico.gob.mx/gPublicaciones/FSPublicaciones.html> . Acesso em: 2003

BANCO MUNDIAL. **Globalização, crescimento e pobreza: a visão do Banco Mundial sobre os efeitos da globalização**. São Paulo: Futura, 2003.

BARRAL, Weber (Org.). **O Brasil e a OMC: os interesses brasileiros e as futuras negociações multilaterais**. Florianópolis: Diploma Legal, 2002.

BATISTA Jr., P. N.. O Plano Real à luz das experiências mexicana e argentina. **Estudos Avançados**, nº 28. São Paulo, 1996. p. 129-197

BAUMANN, Renato, FRANCO, Ana Maria. O NAFTA e a participação do Brasil na ALCA. **Revista de Comércio Exterior**, Rio de Janeiro, 2002. p. 1-17.

BAZDRESCH, Carlos; BUCAY, Nisso; LOAEZA, Soledad y LUSTIG, Nora (org.). **México, auge, crisis y ajuste**. Trimestre Económico. Cidade do México. n.73. Vol. 2. México, 1992

BEINSTEIN, J.. **Capitalismo senil**: a grande crise da economia global. Rio de Janeiro, Record. 2001.

BELLO, Teresinha da Silva. **Teoria econômica e relações internacionais – da: pilhagem a mundialização do capital**. Porto Alegre: UFRGS, Dissertação de Mestrado em economia, 1992.

BELLUZZO, Luiz G. de M.. **O declínio de Bretton Woods e a emergência dos mercados “globalizados”**. Economia e Sociedade, n. 4, 1995. p.11-20.

BELLUZZO, L. G. M.. A crise do México e as forças do mercado. **Folha de São Paulo**, 8 jan. São Paulo: 1995.

BERGSTEN, Fred. **Open regionalism**. Disponível em: <http://www.iie.com/publications/wp/1997/97-3.htm> . Acesso em: 14 abr.2003.

BÊRNI, Duílio de Avila. Marcha do Mercosul e Marca da Globalização. In: REIS, Carlos Nelson dos./Org.. **América Latina: crescimento no comércio mundial e exclusão social**. Dacasa Editora/Palmarinca. Porto Alegre, 2001. p. 155-168.

BÊRNI, Duílio de Avila. (Coord.). **Técnicas de pesquisa em economia: transformando curiosidade em conhecimento**. São Paulo: Saraiva, 2002.

BLANCO, José. Génesis y desarrollo de la crisis en México, 1962-1979. **Investigación económica**, n. 150, México, Facultad de Economía, UNAM,. octubre-diciembre 1979, pp. 21-88.

BONELLI, Regis. Fusões e Aquisições no Mercosul. In: BAUMANN, Renato. (Org.). **Mercosul: avanços e desafios da integração**. Brasília: IPEA/CEPAL, 2001. p. 69-126.

BORJA, Sérgio A. P. de. **Teoria geral dos tratados – Mercosul: a luta pela união latino-americana**. Porto Alegre: Ricardo Lenz, 2001, p.165-173.

BRAGA, J. C. S.. A financeirização da riqueza: a macroestrutura financeira e a nova dinâmica dos capitalismos centrais. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 2,1993. p.25-57.

BRAGA, J. C. S.. **Financeirização global: o padrão sistêmico de riqueza do capitalismo contemporâneo**. In TAVARES, M. C., FIORI, J. L. (orgs.). 1997. p. 195-242.

CANO, Wilson. América Latina: do desenvolvimento ao neoliberalismo. In: FIORI, José Luís./Org.. **Estados e moedas no desenvolvimento das nações**. Petrópolis: Vozes, 2000. p. 287-326.

CANUTO, Otaviano; LAPLANE, Mariano F.. Especulação e instabilidade na globalização financeira. **Economia e Sociedade**, n. 5, dezembro, 1995. p. 31-60.

CARCANHOLO, Marcelo D.. **Liberalização e fragilidade financeiras: a vulnerabilidade como restrição ao crescimento**. 2000a. UFRJ. Tese de Doutorado em economia. Disponível em: www.redem.buap.mx/word/marcelo2.doc. Acesso em: 14 maio 2003.

CARCANHOLO, Marcelo D.. **A década mais do que perdida: vulnerabilidade e restrição externas no Brasil nos anos 90**. 2000b. Disponível em: <http://www.redem.buap.mx/marcelo.htm>. Acesso em: 14 maio 2003.

CARCANHOLO, Marcelo D.. **Abertura externa e liberalização financeira: impactos sobre crescimento e distribuição no Brasil dos anos 90**. 2002. Tese de Doutorado. UFRJ. Disponível em: <http://www.eumed.net/tesis/>. Acesso em: 14 nov. 2003.

CARCANHOLO, Marcelo D.; MARTINS, Carlos Eduardo. **Origem e características do Mercosul: vulnerabilidade externa de suas principais economias e perspectivas de uma integração latino-americana soberana**. 2000. Disponível em: www.redem.buap.mx/acrobat/martins6.pdf. Acesso em: 05 set. 2003

CARCANHOLO, Marcelo D.. PAINCEIRA, Juan P. **Abertura financeira e vulnerabilidade externa na América Latina: os impactos sobre Brasil, México e Argentina na década de 90**. 2000. Disponível em: www.redem.buap.mx/acrobat/marcelo3.pdf. Acesso em: 15 nov. 2003.

CARNEIRO, R.. Liberalização financeira e crescimento econômico. **Economia e Sociedade**, Campinas, n. 6, 1996. p.193-196.

CARNEIRO, R.. **A globalização financeira**: origem, dinâmica e perspectivas. Texto para discussão n. 90, Campinas, IE-UNICAMP. 1999.

CARRION, Raul K. M., VIZENTINI, Paulo F.. **A crise do capitalismo globalizado**. Porto Alegre: UFRGS, 1998.

CARRION, Raul K. M., VIZENTINI, Paulo F.. **Globalização, neoliberalismo, privatizações: quem decide este jogo?** Porto Alegre: UFRGS, 2000.

CARVALHO, Alexandre, PARENTE, Andréia. **Impacto comercial da Área de Livre Comércio das Américas**. Brasília. (Texto para discussão n. 635). 1999. p. 52-54.

CASSIOLATO, José Eduardo. LASTRES, Helena Maria Martins. et. al. Globalização e inovação localizada. In: CASSIOLATO, José Eduardo. LASTRES, Helena Maria Martins./Org.. **Globalização & inovação localizada: experiências de sistemas locais no Mercosul**. Brasília: IBICIT/MCT, 1999.

CEPAL. **Globalização e desenvolvimento**. 2002. Disponível em: <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/6/10026/P10026.xml&xsl=/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/to-p-bottom.xsl>. Acesso em: 12 set. 2003.

CHALOULT, Yves; ALMEIDA, Paulo R. de. **Mercosul, NAFTA e ALCA: a dimensão social**. São Paulo: LTR. 1999.

CHANDLER, Alfred. **Escala, escopo e capacidade organizacional**, em McCRAW, T.K.(org.) – Alfred Chandler: Ensaio para uma Teoria Histórica da Grande Empresa”, tradução de “The Essential of Alfred Chandler_ essays toward a historical theory of big business”, FGV, Rio de Janeiro, 1998.

CHESNAIS, François. A globalização e o curso do capitalismo de fim-de-século. **Economia e Sociedade**, Campinas, n. 5. 1995, p.1-30.

CHESNAIS, François. **A Mundialização do capital**. São Paulo: Xamã, 1996.

CHESNAIS, François. **A Mundialização financeira: gênese, custos e riscos**. São Paulo: Xamã, 1998.

CHESNAIS, François. **Tobin or not tobin?** Porque tributar o capital financeiro internacional em apoio aos cidadãos. São Paulo: UNESP e ATTAC, 1999.

CLAVIJO, F. & VALDIVIESO, S.. Reformas estructurales y política macroeconómica: el caso de México 1982-1999. **Serie Reformas Economicas**, n. 67, 2000.

COSTA, Thelmo V. de A. M.. **Integração regional e seus efeitos sobre as exportações brasileiras de carne avícola**. UFRGS. Dissertação de mestrado em economia. 1999.

COMISSÃO EUROPEIA. 2003. Disponível em: http://europa.eu.int/comm/index_pt.htm. Acesso em: 12 jul. 2003.

COUTINHO, L.. A terceira revolução industrial e tecnológica: as grandes tendências de mudança. **Economia e Sociedade**, Campinas, n. 1. 1992. p.69-87.

COUTINHO, L.. Nota sobre a natureza da globalização. **Economia e Sociedade**, Campinas, n. 4. 1995. p.21-26.

COUTINHO, L.. **Área de Livre Comércio das Américas – riscos e oportunidades da integração continental assimétrica e acelerada**. Seminário da ALCA: riscos e oportunidades para o Brasil. São Paulo: Ipri. 1998.

COUTINHO, Luciano; BELLUZZO, Luiz G.. Financeirização da riqueza, inflação de ativos e decisões de gasto em economias abertas. **Economia e Sociedade**, n. 11, dezembro, 1998. p. 137-150.

COUTINHO, Luciano G., FURTADO, João. **A integração continental assimétrica e acelerada: riscos e oportunidades da ALCA**. 1999. Disponível em: www.mre.gov.br/nalca/incont.htm. Acesso em 11 março de 2003.

DALMÁZ, Marcelo. **Globalização: três abordagens, contrastes e divergências**. Porto Alegre: UFRGS, Monografia de Graduação, 2001.

DELGADO, Daniel G.. **Estado-nación y globalización: fortalezas y debilidades en el umbral del tercer milenio**. Buenos Aires: Ariel, 1998.

DIEESE. **A crise mexicana e a economia da América Latina**. 1995. Disponível em: <http://www.dieese.org.br/esp/real/cjufev95.html>; Acesso em: 12 de dez. 2003.

DIAS, Vivianne V.. Notas sobre o acesso aos mercados e a formação de uma área de livre-comércio com os Estados Unidos. **Indicadores Econômicos FEE**. V. 29, n.3, 2001. p. 102-126.

DÍAZ, Alejandro de León; GREENHAM, Laura. **Política monetaria y tasas de interés: experiencia reciente para el caso de México**. 2000. Disponível em: <http://www.banxico.org.mx/gPublicaciones/DocumentosInvestigacion/docinves/doc2000-8/doc2000-8.pdf>. Acesso em: 12 dez. 2000.

DRUCK, Maria da Graça. **Terciarização: (des)fordizando a fábrica: um estudo do complexo petroquímico**. Boitempo Editorial, 1999.

ECO, Umberto. **Como se faz uma tese**. São Paulo: Perspectiva, 1996.

FILGUEIRAS, Luiz A. M.. **História do plano real: fundamentos, impactos e contradições**. São Paulo: Boitempo, 2000.

FIORI, José Luís. Globalização, Hegemonia e Império. In: TAVARES, Maria da Conceição. FIORI, José Luís./Org.. **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis: Vozes, 1998.

FIORI, José Luís. **Os moedeiros falsos**. Petrópolis: Vozes, 1997.

FREITAS, M.C.; PRATES, D.M.. Abertura financeira na América Latina: experiências da Argentina, Brasil e México. **Economia e Sociedade**, Campinas, (11), dezembro. 1998. p. 173-198.

FRANCO, Gustavo. A inserção externa e o desenvolvimento. **Revista de Economia Política**, v.18. n. 3 (71), julho-setembro 1998. p.121-147.

FRIEDMAN, Milton. Wall Street Journal. 13.10.1998. Disponível em: <http://csf.colorado.edu/debt/argentina/friedman-on-the-imf.html>. Acesso em: 14 de dez. 2003.

GARCÉS, Daniel G. Díaz. **La relación de largo plazo del PIB mexicano y de sus componentes con la actividad económica en los Estados Unidos y con el tipo de cambio real;** Disponível em <http://www.banxico.org.mx/gPublicaciones/DocumentosInvestigacion/docinves/doc2003-4/doc2003-4.pdf>. Acesso em: mar. de 2003.

GARCIA, Álvaro A.. O impacto da ALCA na economia brasileira: alguns comentários. **Indicadores Econômicos FEE**. V. 29, n.3, 2001. p. 25-50.

GARCIA, Álvaro A.. **O Brasil e a ALCA: regionalização e projeto nacional de desenvolvimento**. Seminário da ALCA: riscos e oportunidades para o Brasil. São Paulo: Ipri. 1998.

GIAMBIAGI, Fábio, PINHEIRO, Armando C., e GOSTKORZEWIC, Joana. **O Desempenho macroeconômico do Brasil nos anos 90**. in: Giambiagi, Fábio e Moreira, Maurício M. (orgs.) A economia brasileira nos anos 90. 1ª ed. Rio de Janeiro: BNDES, p. 11-41, 1999.

GLEIZER, Hermán. **Crescem as multinacionais da América Latina**. Gazeta Mercantil Latino Americana, São Paulo, 6-12 jul. 1998. p.31.

GONÇALVES, Reinaldo. **Ô abre-alas: a nova inserção do Brasil na economia mundial**. Rio de Janeiro: Campus, 1994.

GONÇALVES, Reinaldo et al. **A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira**. Rio de Janeiro: Campus, 1998.

GONÇALVES, R. **Globalização e desnacionalização**. Rio de Janeiro, Paz & Terra, 1999.

GREMAUND, Amaury P.; TONETO JR., Rudinei. Crise cambial à brasileira. **Série econômica**. (Texto de discussão). 2001. Disponível em: <http://www.cpq.fearp.usp.br/pdf/eco/wpe20.pdf>. Acesso em: 03 jan. 2003.

GRIECO, Francisco de Assis. **O Brasil e a globalização econômica**. São Paulo: Aduaneiras, 1997.

GUIDOLIN, Benedito. **Economia e comércio internacional ao alcance de todos**. São Paulo: Aduaneiras, 1991.

HIRST, Paul & THOMPSON, Grahame. **Globalização em questão: a economia internacional e as possibilidades de governabilidade**. Petrópolis: Vozes, 1998.

IANNI, Octavio. **Teorias da globalização**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1997.

INEGI. **Indicadores econômicos**. Disponível em: <http://www.inegi.gob.mx/est/default.asp?c=5004>. Acesso em: 2003.

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE MONTERREY. **História de México I**, Disponível em: http://www.cegs.itesm.mx/hdem/modernizacion/c_inflacion.htm. Acesso em: 14 out de 2003.

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE MONTERREY. **História de México II**, Disponível em: <http://www.cegs.itesm.mx/hdem/modernizacion/crisis1.htm>. Acesso em: 14 de out. 2003.

IZE, Alain. **Política macroeconómica en el corto plazo: una reseña**. 1979. Disponível em: <http://www.banxico.org.mx/gPublicaciones/DocumentosInvestigacion/docinves/doctos/doc5.pdf>. Acesso em: 12 dez. 2003

KENEN, Peter B. **Economia Internacional: teoria e política**. 3. ed. Rio de Janeiro: Campus. 1998.

KREGEL, Jan. Riscos e implicações da globalização financeira para a autonomia de políticas nacionais. **Economia e Sociedade**, n. 7, dezembro, 1996. p.29-49.

KRUGMAN, P.; M. OBSTFELD. **Economia internacional: Teoria e Política**. Makron Books. 1999.

LAPLANE, M., SARTI, F.. Investimento direto estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 8, 1997. p.143-81.

LAPLANE, M. et al. Internacionalização e vulnerabilidade externa, in LACERDA, A. C. (org.) **Desnacionalização: mitos, riscos e desafios**. São Paulo: Contexto, 2000. p. 67-89.

LANZANA, Antonio E. T.. **Economia brasileira: fundamentos e atualidade**. São Paulo: Atlas, 2002.

LEITE, Antônio Dias. **Nem crescimento nem estabilidade**. São Paulo: Valor Econômico, 18 de Julho de 2001.

LIPOVETZKY, Jaime C. & LIPOVETZKY, Daniel A.. **Mercosul – Estratégias para a integração: mercado comum ou zona de livre comércio? Análises e perspectivas do Tratado de Assunção**. São Paulo: LTR, 1994.

MACADAR, Beky Moron de. **A integração Latino-Americana: da ALALC ao Mercosul**. Porto Alegre: UFRGS, Dissertação de Mestrado em economia, 1992.

MAGNOLI, Demétrio. **Globalização, estado nacional e espaço mundial**. São Paulo: Moderna, 1997.

MARCHETTI, Valmor. **O Mercosul e a construção de vantagens competitivas**. Porto Alegre: UFRGS, Tese em Doutorado em economia, 2001.

MARTÍNEZ, Lorenza Trigueros; WERNER, Alejandro M. W.. **El régimen de tipo de cambio y la composición de la deuda corporativa: la experiencia mexicana. 2002**. Disponível em: <http://www.banxico.org.mx/gPublicaciones/DocumentosInvestigacion/docinves/doc2002-2/Doc2002-2.PDF>. Acesso em: 14 nov. 2003.

MARTINS, Luciano. **ALCA: uma pauta para discussão**. Política Externa. São Paulo, v.5/6, n.4/1, p.27-74, 1997.

MATEOS, Calixto; SCHWARTZ, J. Moisés. **Metas de inflación como instrumento de política monetaria**. Disponível em: <http://www.banxico.org.mx/gPublicaciones/DocumentosInvestigacion/docinves/doc9702/doc9702.pdf>. Acesso em: 12 dez. 2003.

MATTAR, Jorge. **Desarrollo económico de México: 1950-2000**. Workshop RedeAL, 2000. Disponível em: <<http://www.redeal.org/progwsjmattar.htm>> - Acesso em: 15 jul. 2002.

MEDEIROS, C. A.. O paradigma da produção globalizada. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 8, 1997. p.239-45.

MEIGS, A. James. **Mexican monetary lessons**. Cato Journal, Vol. 17, No. 1. 1997. Disponível em: www.cato.org/pubs/journal/cj17n3-6.html. Acesso em: 29 out. 2002.

MELLO, Alex Fiuza de. **Marx e a globalização**. São Paulo: Boitempo. 1999.

MENA, Antonio O. **Desarrollo estabilizador, una década de estrategia económica en México**. Revista El Trimestre Económico, Abril-junio, Núm. 146. México. 1970. p. 417-449.

MESSMACHER, Miguel Linartas. **Desigualdad regional en México. El efecto del TLCAN y otras reformas estructurales**. 2000. Disponível em: <http://www.banxico.org.mx/gPublicaciones/DocumentosInvestigacion/docinves/doc2000-4/doc2000-4.pdf>. Acesso em: 12 dez. 2003.

MINSKY, Hyman P.. Integração financeira e política monetária. **Economia e Sociedade**, n. 3, dezembro, 1994.

MORAES, Roberto Camps. O Brasil e a ALCA. **Indicadores Econômicos FEE**. Porto Alegre, FEE, v. 29, n.3, 2002. p.51-69.

MORTIMORE, M.; BUITELAAR, R. & BONIFAZ, J.L. México: Un análisis de su competitividad internacional. **Revista da Cepal**. Serie Desarrollo Productivo, n o 62, 2000.

NAKADA, Minoru. **A OMC e o regionalismo**. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

NONNENBERG, M. e M. Mendonça. **Criação e desvio de comércio no Mercosul: o caso dos produtos agrícolas**; Texto para Discussão IPEA no. 631; 1999. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/pub/td/tda1999a.html>. Acesso em: 10 dez. 2003.

OBSTFELD, M.; ROGOFF, K. **Foundations of International Macroeconomics**. Cambridge, Mass: MIT Press, caps. 1-2. 1996.

OBSTFELD, M.; ROGOFF, K.. **The six major puzzles in international macroeconomics: is there a common sense?** NBER Macroeconomics annual. 2000. Disponível em: http://repositories.cdlib.org/cgi/viewpdf.cgi?article=1010&context=iber/cider&preview_mode=. Acesso em: 20 jan. 2003.

OBSTFELD, M.; ROGOFF, K.. **Perspectives on OECD economic integration: implications for US current account adjustment**, trabalho apresentado na conferência “Global Economic Integration: Opportunities and Challenges” do Federal Reserve Bank of Kansas City. 2001. Disponível em: <http://repositories.cdlib.org/iber/cider/C00-116/>. Acesso em: 20 jan. 2004.

OLIVEIRA, Odete Maria de. Globalização e integração. **Revista da ESMESC**, Florianópolis, ano 3, v.3, 1997, p.153-162.

OLIVEIRA, Odete Maria de. Integração: um desafio à globalização. **Revista da Faculdade de Direito da UFSC**, Florianópolis, v.1, 1998, p.129-138.

OLIVEIRA, Odete Maria de.(Org.). **Relações internacionais & globalização: grandes desafios**. 2.ed. Ijuí: Unijuí, 1999.

ORTÍZ, Guillermo. **Desarrollo económico de México: 1950-1999**. México. 1999. Disponível em: <http://www.banxico.org.mx/SiteBanxicoIngles/gPublicaciones/presentaciones/pr140999/sld001.htm>. Acesso em: 09 nov. 2003.

PFEIFER, A.. **Considerações sobre a estratégia de inserção hemisférica do México**. 1998. Disponível em: <http://168.96.200.17/ar/libros/lasa98/Pfeifer.pdf> . Acesso em: 25 maio de 2003.

PLIHON, D.. A ascensão das finanças especulativas. **Economia e Sociedade**, Campinas, n. 5, 1995, p.61-78.

PLIHON, D.. Desequilíbrios mundiais e instabilidade financeira: a responsabilidade das políticas liberais. Um ponto de vista keynesiano. **Economia e Sociedade**, Campinas, n. 7, 1998. p.85-127.

PORTO, Manuel C. L.. **Teoria da integração e políticas comunitárias**. Coimbra: Almedina, 1997.

PORTUGAL, Marcelo. **Papel do regime de metas de inflação na estabilidade econômica**. Entrevista. 2002. Disponível em: <http://www.coreconrs.org.br/colu42.htm>. Acesso em: 29 jan. 2003.

PRADO, Luiz Carlos Delorme. **Globalização: notas sobre um conceito controverso.** Disponível em: www.ie.ufrj.br/prebisch/pdfs/17.pdf. 2001. Acesso em 03 dez. 2003.

PRATES, Daniela M.. **Abertura financeira e vulnerabilidade externa: a economia brasileira na década de 90.** Campinas: UNICAMP. Instituto de Economia, Dissertação de Mestrado em economia. 1997.

PRATES, Daniela M.. **Abertura financeira e vulnerabilidade externa.** In: Gestão Estatal no Brasil: Armadilhas da Estabilização 1995-1998. São Paulo: FUNDAP. 2000.

PRATES, Daniela M.. A permanência da vulnerabilidade externa. In: **Política Econômica em Foco.** nº 1. Maio/Agosto. 2003. Disponível em: www.eco.unicamp.br/asp-scripts/boletim_cecon/boletim1/04-Secao_II.pdf. Acesso em: 23 jan. 2004.

PRAXEDES, Walter; PILETTI, Nelson. **O Mercosul e a sociedade global.** São Paulo: Ática, 1994.

PRYOR, F.L. e SULCOVE, E.. A note on volatility. **Journal of Post Keynesian Economics**, summer, vol.17, n.4, 1995, p. 525-544.

RESENDE, Marco Flávio da C.; TEIXEIRA, Joanílio R.. **Competitividade, vulnerabilidade e crescimento na economia brasileira: 1978/2000.** Brasília: IPEA, 2001. (Texto para discussão, 844). Disponível em: http://www.ipea.gov.br/pub/td/td_2001/td_0844.pdf. Acesso em: 15 out. 2003.

ROBSON, Peter. **Teoria econômica da integração internacional.** Coimbra: Coimbra, 1985.

RODRIK, Dani; VELASCO; Andrés. **Short-term capital flows.** Washington, D.C., Banco Mundial. NBER Working Papers 7364, National Bureau of Economic Research. 1999. Disponível em: <http://www.nber.org/papers/w7364.pdf>. Acesso em: 08 jan. 2003.

ROSECRANCE, Richard. **La expansión del Estado comercial: comercio y conquista en el mundo moderno.** Madri: Alianza Editorial, 1986.

ROSECRANCE, Richard. **O surgimento do Estado virtual.** Foreign Affairs. Ed. Bras. Gazeta Mercantil. 8 nov 1996. p 33-38.

SALVATORE, Dominick. **Economia internacional**. Rio de Janeiro: LTC, 1998.

SANTOS, Theotonio dos. **Economia mundial, integração regional e desenvolvimento sustentável**: as novas tendências da economia mundial e a integração latino-americana. Petrópolis: Vozes, 1995.

SECRETARÍA DE ECONOMÍA. **Negociaciones comerciales internacionales**. 2000. Disponível em: http://www.economia-snci.gob.mx/Estad_stica/Expmx.htm. Acesso em: 08 nov.2003.

SECRETARÍA de HACIENDA y CRÉDITO PÚBLICO. **INPC**. Disponível em: <http://www.shcp.gob.mx/asisnet/2ASEC/inpc.html>. Acesso em: 02 nov. 2003.

SCHERER, André L. F.; PUDWELL, Celso A. M.. Vulnerabilidade externa e volatilidade da balança comercial: o que se pode esperar das contas externas com a nova internacionalização da economia brasileira? 2003. **Indicadores Econômicos FEE**, v. 31, nº 1, 2003.

SCHILLING, Voltaire. **Estados Unidos e América Latina: da doutrina Monroe à ALCA**. Porto Alegre: Leitura XXI, 2002.

SCHWARTZ, J. Moisés; TORRES, Alberto García. **Expectativas de inflación, riesgo país y política monetaria en México**. 2000. Disponível em: <http://www.banxico.org.mx/gPublicaciones/DocumentosInvestigacion/docinves/doc2000-6/doc2000-6.pdf>. Acesso em: 12 dez 2003.

SOUZA, F.E.P. de. **A redução da vulnerabilidade externa: dilemas, custos e alternativas**. In: LEITE, A.D.; VELLOSO, João P. dos Reis, (org.). 2002.

SOUZA, Nali de Jesus. **Desenvolvimento econômico**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

STALLING, Bárbara & PERES, Wilson. **Crescimento, emprego e equidade: o impacto das reformas econômicas na América Latina e Caribe**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

STILGLITZ, Joseph E.. **A globalização e seus malefícios: a promessa não-cumprida de benefícios globais**. São Paulo: Futura, 2002.

STRADOLINI, Cristiano Lotuffo. **A ALCA e a economia gaúcha: perspectivas da zona de livre comércio para o setor calçadista**. Porto Alegre: UFRGS, Monografia de Graduação, 2002.

SUZIGAN, Wilson. **Restruturação industrial e competitividade internacional**. São Paulo: SEADE, 1989.

TAVARES, M. C.. Ajuste e reestruturação nos países capitalistas centrais. **Economia e Sociedade**, Campinas, n. 1. 1992. p.21-57.

TAVARES, M. C. FIORI, J. L.. **(Des)ajuste global e modernização conservadora**. Rio de Janeiro, Paz e Terra. 1993.

TAVARES, M. C., FIORI, J. L. (orgs.). **Poder e dinheiro: uma economia política da globalização**. Petrópolis, Vozes. 1997.

THORSTENSEN, Vera. et al. **O Brasil frente a um mundo dividido em blocos**. São Paulo: Nobel – Instituto Sul-Norte de Política Econômica e Relações Internacionais, 1994.

TORRES, Alberto García . **Un análisis estadístico de la relación entre la inflación general la inflación subyacente en México**. 2003. Disponível em: <<http://www.banxico.org.mx/gPublicaciones/DocumentosInvestigacion/fechas.htm#2003>>. Acesso em: 10 dez. 2003.

TORRES, Alberto García; VELA, Oscar Treviño. **Integración comercial y sincronización entre los ciclos económicos de México y los Estados Unidos**. 2002. Disponível em: <http://www.banxico.org.mx/gPublicaciones/DocumentosInvestigacion/docinves/doc2002-6/Doc2002-06.pdf>. Acesso em: 03 Set. 2002.

UNCTC. **Transnationals Corporations in World Development: Trends and Prospects**, United Nations, New York 1988.

VEJA. O México dá olé. **Revista Veja**, n^o 1728. São Paulo: Abril, 2001.

VIEIRA, Carlos Alberto Adi. et al. **Relações internacionais & globalização: grandes desafios**. Ijuí: UNIJUÍ, 1999.

VISENTINI, José William. **A nova ordem mundial**. São Paulo: Ática, 1997.

VIZENTINI, Paulo Fagundes. **História do século XX**. Porto Alegre: Novo Século, 2000.

VIZENTINI, Paulo Fagundes. **A ALCA e seu sentido estratégico: desafio ao Brasil e ao Mercosul. Indicadores Econômicos FEE**. Porto Alegre. V. 29, n.3. 2001. p.127-146.

VIZENTINI, Paulo Fagundes. **Dez anos que abalaram o século XX: da crise do socialismo à guerra ao terrorismo**. Porto Alegre: Leitura XXI, 2002.

WAQUIL, P.D. Globalização, formação de blocos regionais e implicações para o setor agrícola no Mercosul, **Análise Econômica**. Porto Alegre, n. 27, mar. 1997. p. 3-15.

WERNER, Alejandro M., MESSMACHER, Miguel. **La política monetaria en México: 1995-2000. 2002.** Disponível em: www.itam.mx/eventos/publicaciones/geconomia/werner.pdf. Acesso em: 15 dez de 2003.

WERNER, Alejandro M., CUEVAS, Alfredo C., MESSMACHER, Miguel. **Sincronización macroeconómica entre México y sus socios comerciales del TLCAN. 2003.** Disponível em: <http://www.banxico.org.mx/gPublicaciones/DocumentosInvestigacion/docinves/doc2003-1/doc2003-1.pdf>. Acesso em: 15 dez de 2003.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Regionalism and the World Trading System**, Genebra, 1995.

ZOCKUN, Maria Helena. Desnacionalização e vulnerabilidade externa, in LACERDA, A. C. (org.) **Desnacionalização: mitos, riscos e desafios**. São Paulo: Contexto, 2000. p. 91-103.

ANEXO I

Blocos Econômicos

Nome:	Associação dos Estados do Caribe (<i>Association of Caribbean States - AEC</i>)
Criação:	Em 24.06.1994, foi assinado, na cidade de Cartagena de Índias (Colômbia), o Acordo Constitutivo da AEC.
Integrantes:	Antígua e Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Colômbia, Costa Rica, Cuba, Dominica, El Salvador, Granada, Guatemala, Guiana, Haiti, Honduras, Jamaica, México, Nicarágua, Panamá, República Dominicana, Santa Lúcia, São Cristóvão e Névis, São Vicente e Granadinas, Suriname, Trinidad e Tobago e Venezuela.
Associados:	Antilhas Holandesas, França como representante de Guadalupe, Guiana Francesa e Martinica.
Observadores:	Organizações: CARICOM, SICA, SIECA e SELA. Países: Argentina, Brasil, Canadá, Chile, Equador, Egito, Espanha, Holanda, Índia, Itália, Marrocos, Peru e Rússia.
Sede:	Port of Spain (Trinidad e Tobago).
Objetivos:	Identificar e promover políticas visando ao desenvolvimento cultural, econômico, social, científico e tecnológico, desenvolvendo o potencial do Mar do Caribe, de forma a obter um espaço econômico mais amplo para o comércio e o investimento. Ademais, busca promover a integração econômica com liberalização do comércio e do investimento, assim como a melhoria do nível de vida dos povos do Caribe.

Nome:	Associação Latino-Americana de Integração (<i>Asociación Latinoamericana de Integración - ALADI</i>)
Criação:	Em 12.08.1980, foi assinado o Tratado de Montevideu.
Integrantes:	Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Cuba, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela.
Observadores:	China, Costa Rica, El Salvador, Espanha, Guatemala, Honduras, Itália, Nicarágua, Panamá, Portugal, República Dominicana, Romênia e Rússia.
Sede:	Montevideu (Uruguai).
Objetivos:	Criar um mercado comum latino-americano, a longo prazo e de maneira gradual, mediante a concessão de preferências tarifárias regionais e a assinatura de acordos regionais e de alcance parcial.

Nome:	Área de Livre Comércio das Américas ⁽¹⁾ (<i>Free Trade Area of the Americas - ALCA</i>)
Criação:	Durante a Cúpula das Américas, realizada de 09 a 11.12.1994, em Miami, foram assinados a Declaração de Princípios e o Plano de Ação.
Integrantes:	Antígua e Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belize, Bolívia,

	Brasil, Canadá, Chile, Colômbia, Costa Rica, Dominica, El Salvador, Equador, Estados Unidos da América (EUA), Granada, Guatemala, Guiana, Haiti, Honduras, Jamaica, México, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru, República Dominicana, Santa Lúcia, São Cristóvão e Névis, São Vicente e Granadinas, Suriname, Trinidad e Tobago, Uruguai e Venezuela.
Sede:	Atualmente, Miami (EUA). A próxima sede será a Cidade do Panamá (Panamá) e, em seguida, a Cidade do México (México).
Objetivos:	Formar uma área de livre comércio para as Américas, até o ano de 2005.

(1) Em negociação.

Nome:	Cooperação Econômica Ásia-Pacífico⁽¹⁾ (<i>Asia-Pacific Economic Cooperation - APEC</i>)
Criação:	A APEC foi informalmente estabelecida em Encontro Ministerial ocorrido entre os dias 06 e 07.11.1989, na cidade de Camberra (Austrália) .
Integrantes:	Austrália, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, China, Cingapura, Coreia do Sul, Estados Unidos da América, Filipinas, Hong Kong, Indonésia, Japão, Malásia, México, Nova Zelândia, Papua Nova Guiné, Peru, Rússia, Tailândia, Taiwan e Vietnam.
Observadores:	O Secretariado da Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN), o Conselho de Cooperação Econômica do Pacífico (PECC) e o Fórum do Pacífico Sul (SPF).
Sede:	Cingapura (Cingapura).
Objetivos:	Liberalização do comércio e do investimento, facilitação de negócios e cooperação técnica e econômica. Estabelecimento, até 2010, de comércio e investimento livres e abertos para os membros com economias desenvolvidas e, até 2020, para os membros com economias em desenvolvimento.

(1) Em negociação.

Nome:	Associação das Nações do Sudeste Asiático (<i>Association of Southeast Asian Nations - ASEAN</i>)
Criação:	Em 08.08.1967, em Bangkok (Tailândia), foi assinada a Declaração de Bangkok.
Integrantes:	Brunei Darussalam, Camboja, Cingapura, Filipinas, Indonésia, Laos, Malásia, Mianmar, Tailândia e Vietnam.
Sede:	Jakarta (Indonésia).
Objetivos:	Acelerar o crescimento econômico, o progresso social e o desenvolvimento cultural entre os Países Membros por meio de programas cooperativos, promovendo a paz e a estabilidade regionais, bem como uma colaboração ativa e assistência mútua em questões econômicas, sociais, culturais, técnicas, científicas e administrativas. É intenção atual acelerar as negociações para que se atinja a área de livre comércio até o ano de 2003.

Nome:	Comunidade Andina (<i>Comunidad Andina – CAN</i>)
Criação:	Em 26.05.1969, em Cartagena de Índias (Colômbia), foi assinado o Acordo de Cartagena, também conhecido por Pacto Andino.
Integrantes:	Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela.
Observadores:	Panamá, países da AEC e do MERCOSUL.
Sede:	Lima (Peru).
Objetivos:	Promover o desenvolvimento equilibrado e harmônico dos Países Membros em condições de equidade, mediante a integração e a cooperação econômica e social. Facilitar a participação no processo de integração regional com vistas à formação gradual de um mercado comum latino-americano. Fortalecer a solidariedade subregional, reduzir as diferenças de desenvolvimento existentes, e acelerar o crescimento dos países andinos, além de promover a redução da vulnerabilidade externa e melhorar a posição dos Países Membros no contexto econômico internacional.

Nome:	Comunidade do Caribe (<i>Caribbean Community - CARICOM</i>)
Criação:	Em 04.07.1973, na cidade de Chaguaramas (Trinidad e Tobago), foi assinado o Tratado de Chaguaramas.
Integrantes:	Antígua e Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Granada, Guiana, Haiti, Jamaica, Montserrat, Santa Lúcia, São Cristóvão e Névis, São Vicente e Granadinas, Suriname e Trinidad e Tobago.
Associados:	Angüila, Ilhas Turks e Caicos e Ilhas Virgens Britânicas.
Observadores:	Antilhas Holandesas, Aruba, Bermuda, Colômbia, Ilhas Cayman, México, Porto Rico, República Dominicana e Venezuela .
Sede:	Georgetown (Guiana).
Objetivos:	Buscar a integração econômica dos Estados – Membros, via estabelecimento de um Mercado Comum, da coordenação de uma política externa comum e da cooperação funcional em assuntos de saúde, educação e cultura, comunicações e relações industriais, além de proporcionar a seus povos uma gama de serviços comuns.

Nome:	Mercado Comum Centro-Americano (<i>Mercado Comun Centroamericano – MCCA</i>)
Criação:	Em 13.12.1960, foi assinado o Tratado de Manágua.
Integrantes:	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras e Nicarágua.
Sede:	Cidade da Guatemala (Guatemala).
Objetivos:	Criação de um mercado comum.

Nome:	Mercado Comum do Sul (<i>Mercado Comun del Sur – MERCOSUL</i>)
Criação:	Em 26.03.1991, em Assunção (Paraguai), foi assinado o Tratado de Assunção.

Integrantes:	Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai.
Associados:	Bolívia e Chile.
Sede:	Montevideu (Uruguai).
Objetivos:	Criar um mercado comum com livre circulação de bens, serviços e fatores produtivos; adotar uma política externa comum; coordenar posições conjuntas em foros internacionais; coordenar políticas macroeconômicas e setoriais; e harmonizar legislações nacionais, com vistas a uma maior integração.

Nome:	Acordo de Livre Comércio da América do Norte (<i>North American Free Trade Agreement - NAFTA</i>)
Criação:	O Acordo de Livre Comércio da América do Norte foi assinado nas seguintes datas: Canadá: em 11 e 17.12.1992, em Ottawa; México: em 14 e 17.12.1992, na Cidade do México; Estados Unidos da América: em 08 e 17.12.1992, em Washington.
Integrantes:	Canadá, Estados Unidos da América e México.
Sede:	Não há uma sede específica, apenas representações nos(as) ministérios/secretarias de comércio de cada Estado Membro.
Objetivos:	Constituir uma Zona de Livre Comércio, visando à eliminação de barreiras às transações de bens, serviços e capitais até o ano de 2005, proporcionando maiores oportunidades de trocas comerciais e crescimento dos fluxos de investimentos entre os Estados Membros.

Nome:	Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral (<i>Southern African Development Community - SADC</i>)
Criação:	Em 17.07.1992, na cidade de Windhoek (Namíbia), foi assinado o Tratado de Windhoek.
Integrantes:	África do Sul, Angola, Botswana, Lesoto, Malavi, Maurício, Moçambique, Namíbia, República Democrática do Congo, Seychelles, Suazilândia, Tanzânia, Zâmbia e Zimbábwe.
Sede:	Gaborone (Botswana), com cada Estado Parte sendo responsável por uma área específica (o Setor de Finanças e Investimentos estando, atualmente, sediado na África do Sul).
Objetivos:	Buscar a coordenação, harmonização e racionalização das políticas e estratégias dos Estados-Membros para o desenvolvimento sustentável em todas as áreas do esforço humano, buscando alcançar o crescimento econômico, a diminuição da pobreza e a melhoria do padrão de qualidade de vida dos povos da África Austral por meio da integração regional.

Nome:	União Européia (<i>European Union - EU</i>)
Criação:	Em 25.03.1957, Alemanha, Holanda, Bélgica, França, Itália e Luxemburgo assinam o Tratado de Roma, criando Comunidade Econômica Européia, para formação de um mercado comum. Em

	1986, contando com a adesão da Dinamarca, Irlanda, Reino Unido, Grécia, Espanha e Portugal, é assinado o Ato Único Europeu, pelo qual se reúne a CEE com a Comunidade Européia do Carvão e do Aço (CECA) e a Comunidade Européia de Energia Atômica (EURATOM), passando a denominar-se Comunidades Europeias e priorizando a coesão econômica e social e a adoção de políticas comunitárias em vários campos. Em fevereiro de 1992, é assinado, em Maastricht (Holanda), o Tratado da União Européia, visando a união econômica e monetária. Em junho de 1997, contando também com Áustria, Finlândia e Suécia, é assinado o Tratado de Amsterdam, que diz respeito a uma Europa mais democrática e social.
Integrantes:	Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Holanda, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido* e Suécia. *países que não aderiram ao Euro em 01.01.1999.
Candidatos:	Bulgária, Chipre, Eslováquia, Eslovênia, Estônia, Hungria, Letônia, Lituânia, Malta, Polônia, República Tcheca, Romênia e Turquia.
Sede:	Bruxelas (Bélgica).
Objetivos:	Promover o progresso econômico e social entre os povos europeus por meio da criação de um espaço comum sem fronteiras internas por intermédio da coesão econômica e do estabelecimento de uma união econômica e monetária, com moeda única, desenvolvendo uma estreita cooperação nos campos da justiça e assuntos internos.

Fonte: <http://www.bcb.gov.br/htms/mercosul/blocos.asp?idpai=BOLMERCOSUL>

ANEXO II

O Tratado de Livre Comércio da América do Norte

PRIMEIRA PARTE - Aspectos Gerais
Capítulo I – Objetivos
Capítulo II – Definições gerais
SEGUNDA PARTE – Comércio de Bens
Capítulo III – Tratamento nacional e acesso ao mercado de bens
Capítulo IV - Regras de Origem
Capítulo V – Procedimentos aduaneiros
Capítulo VI - Energia e petroquímica básica
Capítulo VII – Setor agropecuário e medidas sanitárias e fitossanitárias
Capítulo VIII - Medidas de emergência
TERCEIRA PARTE – Barreiras Técnicas ao Comércio
Capítulo IX – Medidas relativas à normalização
QUARTA PARTE – Compras do Setor Público
Capítulo X - Compras do setor público
QUINTA PARTE – Investimento, Serviços e Assuntos Relacionados
Capítulo XI – Investimento
Capítulo XII – Comércio transfronteiriço de serviços
Capítulo XIII – Telecomunicações
Capítulo XIV – Serviços financeiros
Capítulo XV - Política em matéria de concorrência: monopólios, e empresas estatais
Capítulo XVI – Entrada temporária de pessoas ligadas a negócios
SEXTA PARTE – Propriedade Intelectual
Capítulo XVII - Propriedade intelectual
SETIMA PARTE – Disposições Administrativas Institucionais
Capítulo XVIII – Publicação, notificação e administração de leis
Capítulo XIX – Revisão e solução de controvérsias em matéria de quotas antidumping e medidas compensatórias
Capítulo XX – Disposições institucionais e procedimentos para solução de controvérsias
OITAVA PARTE – Outras Disposições
Capítulo XXI – Exceções
Capítulo XXII - Disposições finais

Fonte: www.NAFTA.com