



Lucas Bueno Castelo Branco

**Brasil e México no contexto do Mercosul e do
NAFTA**

*Uma comparação entre as diferentes estratégias de
inserção no comércio internacional*

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

Orientadora: Prof. Eliane Gottlieb

Rio de Janeiro

Junho de 2018

1. As estratégias de inserção do Brasil e do México na cadeia produtiva global após a crise econômica da década de oitenta.

1.1 Por que comparar o Brasil ao México? Similaridades e diferenças entre as economias dos dois países

No intuito de compreender a escolha do México para a comparação com o Brasil e no sentido de avaliar suas formas de inserção no comércio internacional a partir dos anos oitenta, analisaremos as principais variáveis macroeconômicas dos dois países, comparando dados socioeconômicos divulgados por organismos internacionais¹.

Iniciaremos a nossa abordagem mostrando o panorama da crise do modelo nacional desenvolvimentista vivida pelo Brasil e pelo México na década de 1980.

1.2 Alguns indicadores macroeconômicos

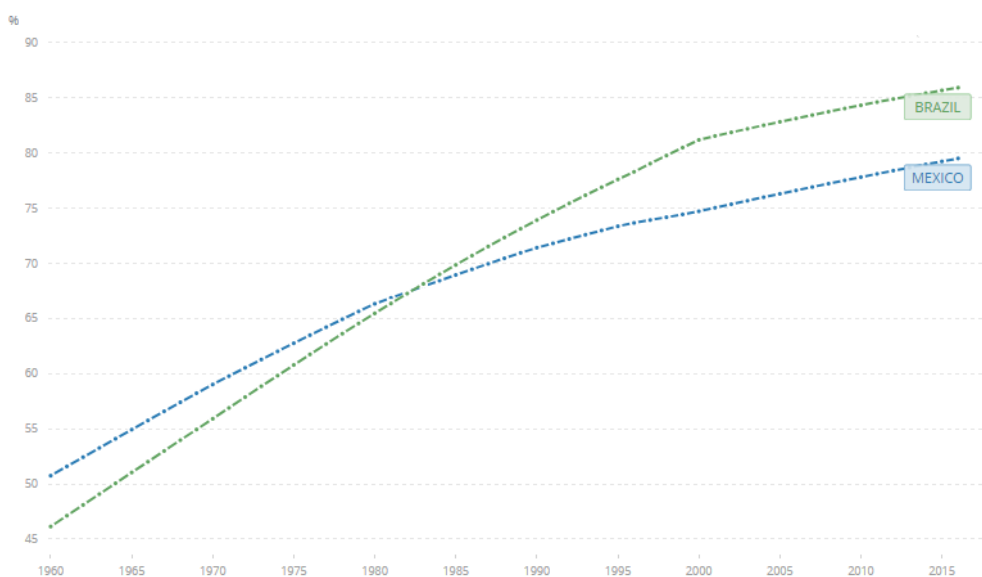
De acordo com dados de 2016 do Banco Mundial, o México conta atualmente com uma população de 127 milhões de pessoas. A população do país era de aproximadamente 30 milhões no ano de 1960. No Brasil, esse número passou de 72 milhões de pessoas em 1960 para aproximadamente 207 milhões em 2016.

No México, a década de 1960 apresentou a maior aceleração na taxa de crescimento populacional da série histórica, passando de 3,15% ao ano em 1960 para 3,22% em 1972, ano de maior taxa de crescimento da série. Desde então, a taxa anual de crescimento populacional vem desacelerando, atingindo 1,30% em 2016. Já no Brasil, esse número passou de 2,89% em 1960 para 0,82% em 2016.

A população urbana mexicana representava cerca de 50% do total populacional no ano de 1960, aumentando gradualmente até atingir quase 80% em 2016. Já no Brasil, a população urbana representava cerca de 45% do total em 1960, atingindo quase 86% em 2016. Podemos observar as tendências no gráfico abaixo.

¹ Consideramos que desta forma as metodologias de levantamento e tratamento de dados estarão homogeneizadas possibilitando a comparação das variáveis econômicas dos dois países.

População Urbana (% do total populacional)



Fonte: Banco Mundial.

De acordo com os mesmos dados de 2016, Brasil e México representam o quinto e o décimo maiores países em população, respectivamente. São, portanto, países com muita mão de obra, além de trajetórias similares de crescimento populacional e urbanização.

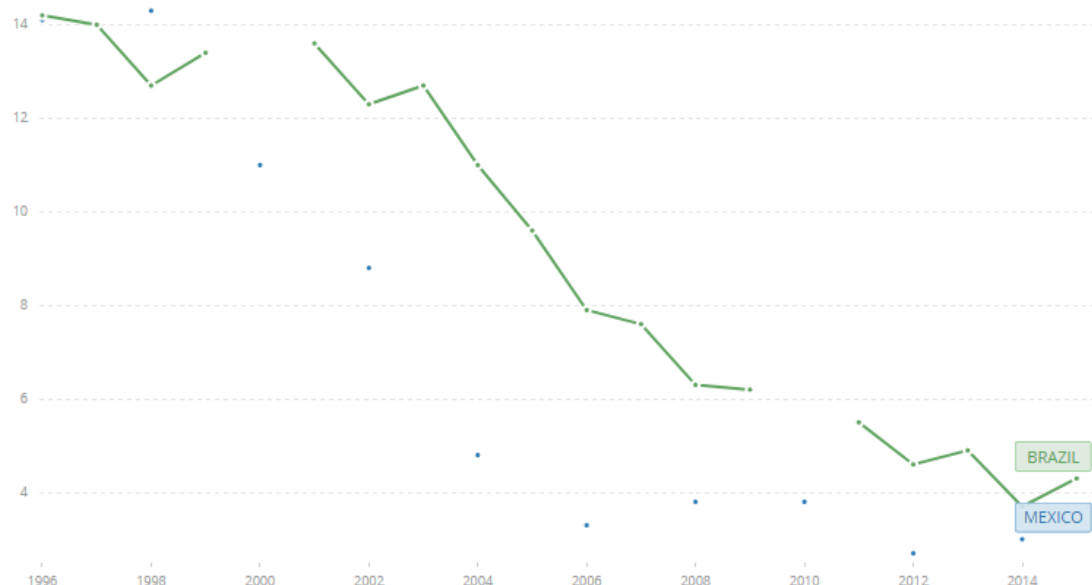
De acordo com relatórios publicados pelo Banco Mundial em outubro de 2017, ambos países apresentam percentuais da população vivendo abaixo da linha da pobreza internacional similares. A linha da pobreza internacional é de US\$1,90 por dia e per capita (valores da Paridade do Poder de Compra de 2011). No México, esse percentual corresponde a 5,7% da população, aproximadamente 7 milhões de pessoas, referente a dados de 2014. Já no Brasil, o percentual da população total vivendo abaixo da linha internacional de pobreza é de 4,3%, aproximadamente 8,9 milhões de pessoas, referente a dados de 2015.

No entanto, ao adotarmos as linhas nacionais de pobreza, observamos uma divergência bastante acentuada. No México, a linha de pobreza nacional combina valores monetários com medidas não monetárias de bem-estar, como acesso à saúde e à educação. Além disso, os valores monetários para a linha de pobreza são diferentes para áreas rurais e urbanas. De acordo com o relatório do Banco Mundial, o percentual da população vivendo abaixo da linha de pobreza nacional é de 50,6% da população, aproximadamente 62 milhões de pessoas (dados de 2016). No Brasil, a linha de pobreza nacional considerada pelo relatório do Banco Mundial é de R\$140 per capita mensais. O percentual da população vivendo abaixo dessa linha é de 8,7%, aproximadamente 17,8 milhões (dados de 2015). É notável, portanto, a grande diferença de padrões adotada pelos dois países para a definição da linha de pobreza. Nesse sentido, é preferível adotarmos a linha internacional de pobreza, definida pelo Banco Mundial, como padrão para a comparação.

Podemos, ainda, observar a evolução desse número para os dois países. Comparando o Brasil e o México no período 1996-2015, ou seja, já depois da estabilização da moeda no Brasil e da crise mexicana, observamos uma tendência clara de redução do percentual de pessoas vivendo abaixo da linha da pobreza. Ainda, importante notar que nesse período tanto o NAFTA

quanto o Mercosul já haviam sido estabelecidos. Portanto, se constitui num período de maior interesse para o trabalho, dado que visamos também analisar o impacto dos tratados internacionais nos indicadores sociais dos países em questão.

Percentual da população abaixo da linha internacional de pobreza: Brasil e México, 1996-2015.



Fonte: Banco Mundial

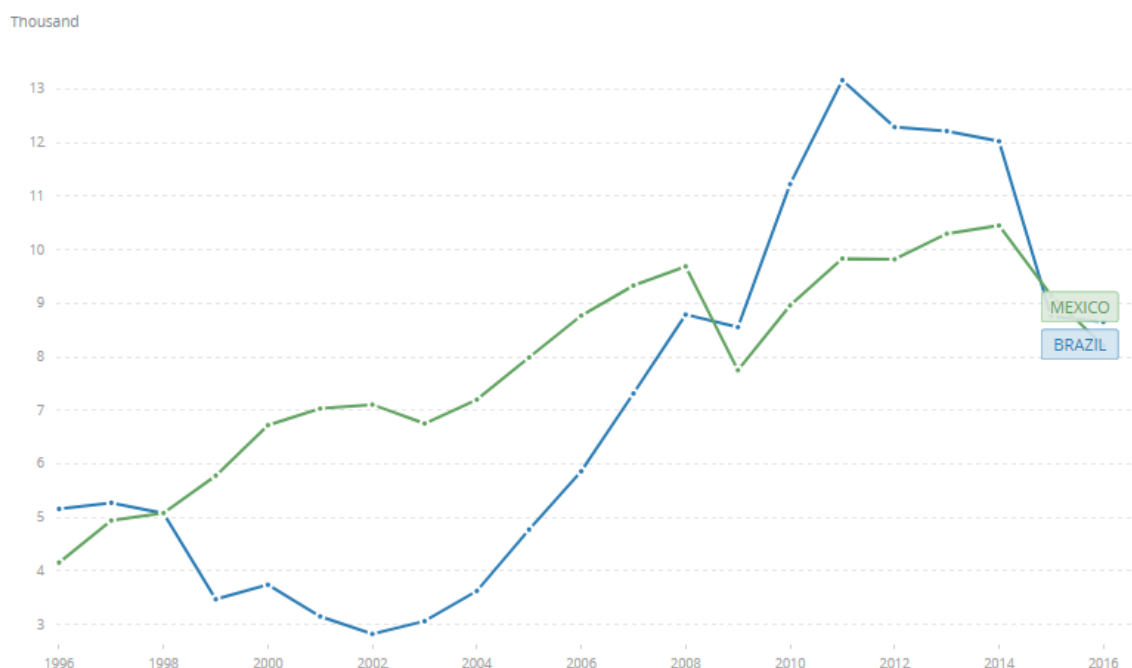
O coeficiente de Gini é outro instrumento útil na tentativa de aproximação entre o Brasil e o México. O coeficiente é uma medida de desigualdade, variando entre 0 e 1. Quanto mais próximo de 1, mais desigual é o país. Para o Brasil, o coeficiente de Gini é 0,51, de acordo com dados de 2015. No México, o número é 0,49, de acordo com dados de 2014. Portanto, o Brasil se configura como um país levemente mais desigual que o México, ainda que os valores sejam bastante próximos.

O Brasil e o México estão, ainda, entre as maiores economias do planeta. Em 2016, o Brasil classificou-se como nona maior economia em termos de PIB, com um total de aproximadamente 1,786 bilhões de dólares. Já o México, com um PIB de 1,045 bilhões de dólares no mesmo ano, ficou em décimo quinto lugar. Faz sentido, porém, analisarmos o PIB per capita dos dois países na comparação, dado que a população brasileira é consideravelmente maior que a mexicana. Em dólares e de acordo com dados de 2016, o PIB per capita brasileiro é de aproximadamente 8.650, enquanto o mexicano é 8.200.

Como pode ser observado no gráfico abaixo, o Brasil apresentou o maior nível de renda per capita no ano de 2011, ultrapassando os 13 mil dólares. Já o México apresentou seu maior nível histórico de PIB per capita em 2014, ultrapassando os 10 mil dólares. Desde então, ambos países tiveram queda na renda per capita. Pretende-se, nesse trabalho, explicar de que forma os tratados comerciais internacionais, no caso o NAFTA e o Mercosul, impactaram no desenvolvimento econômico dos dois países e em que medida foram responsáveis pelo rápido crescimento observado especialmente a partir dos anos 2000, visto que a década de 1990 foi uma década de adaptação, tanto no Brasil quanto no México, a um novo modelo de

desenvolvimento e, ainda, uma década marcada por diversas crises, como veremos mais adiante.

Renda per capita anual em milhares de dólares: Brasil e México, 1996-2016.



Fonte: Banco Mundial

De acordo com o Instituto para Estatística da UNESCO, braço das Nações Unidas para educação, ciência e cultura, a expectativa de vida escolar para o brasileiro é de 15,4 anos (dados de 2015), enquanto para o mexicano é de 13,3 anos (dados de 2014). Ainda, a população de analfabetos acima dos 15 anos corresponde a aproximadamente 13 milhões de pessoas no Brasil, de acordo com dados de 2014. Isso corresponde a 6,2% da população total atual do país. Para o México, este número, em 2015, estava em 5 milhões de pessoas, correspondendo a 3,9% da população atual do país. Podemos perceber, portanto, níveis similares de escolaridade para a população dos dois países, configurando um importante indicador social de proximidade entre o Brasil e o México.

Buscamos, até esse ponto, uma comparação socioeconômica dos dois países através da análise de dados e indicadores, tanto atuais como sua evolução ao longo dos últimos anos. Observamos que Brasil e México “são os maiores (países) da América Latina em população, tamanho do PIB (Produto Interno Bruto), e apresentam indicadores sociais que revelam enormes desigualdades sociais e quantidade enorme de pessoas vivendo abaixo da linha da pobreza.”¹

Na tabela abaixo, podemos observar alguns indicadores macroeconômicos do período de 1975 a 1999, abrangendo, portanto, a década perdida e o período de abertura comercial dos dois países.

INDICADOR	PERÍODO	BRASIL	MÉXICO
PIB per capita médio (em dólares de hoje)	1975 - 1979	1.546,82	1.535,66
	1980 - 1984	1.884,58	2.608,32
	1985 - 1989	2.171,31	2.132,41
	1990 - 1994	3.186,49	4.411,02
	1995 - 1999	4.762,83	4.721,15
Crescimento PIB (%)	1975 - 1979	5,92	6,44
	1980 - 1984	1,43	3,36
	1985 - 1989	4,54	1,23
	1990 - 1994	1,59	4,34
	1995 - 1999	2,17	2,89
Inflação, preços consumidor (%)	1975 - 1979	-	19,12
	1980 - 1984	132,35	56,10
	1985 - 1989	532,26	82,00
	1990 - 1994	1.667,21	16,31
	1995 - 1999	19,35	24,50
Dívida Externa total (em dólares de hoje)	1975 - 1979	44.182.087.600,00	30.556.541.200,00
	1980 - 1984	90.342.794.400,00	82.087.291.200,00
	1985 - 1989	113.452.800.000,00	100.242.997.200,00
	1990 - 1994	133.737.600.000,00	120.609.200.000,00
	1995 - 1999	205.770.200.000,00	160.263.400.000,00

Fonte: Banco Mundial

A seguir, apresentaremos um panorama da crise vivida pelo Brasil e pelo México na década de 1980, que marcou o fim do modelo nacional desenvolvimentista, e a saída por meio de uma série de reformas políticas e econômicas, e abertura comercial, culminando no estabelecimento do Mercosul em 1991 e do NAFTA em 1994. Buscaremos entender o que levou os dois países, na década de 1990, a optar pela abertura comercial e o contexto internacional da época.

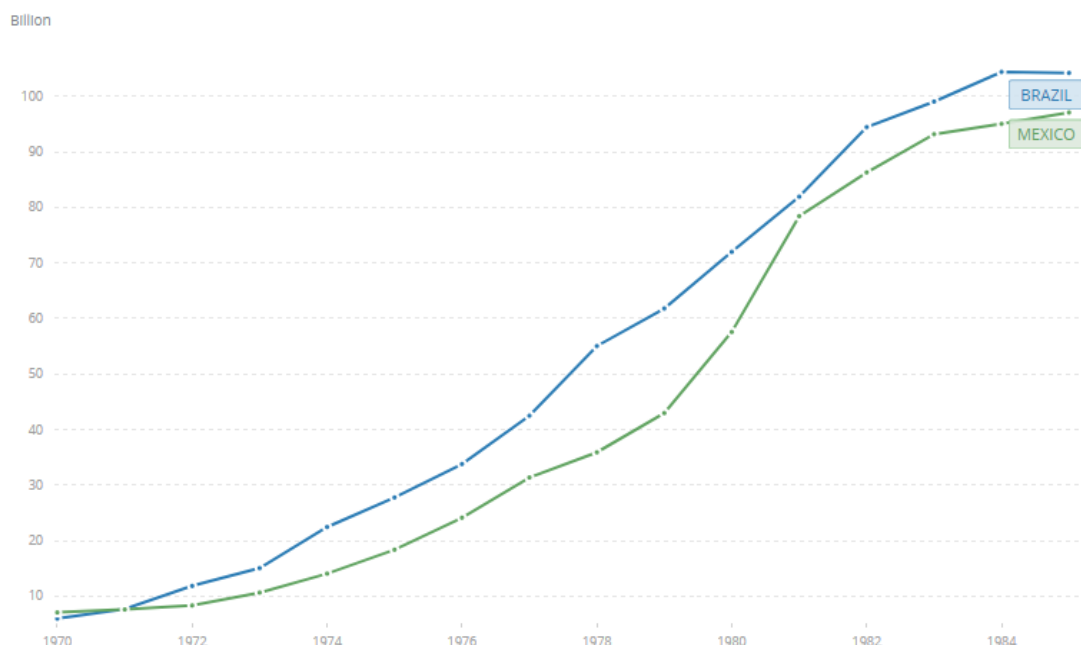
1.3 A “Década Perdida”

A década de 1970 viu acontecer dois choques do petróleo, o primeiro em 1973 e o segundo em 1979. Dentre uma série de efeitos da brusca elevação do preço do barril, podemos citar o alto superávit acumulado pelos países exportadores da *commodity*, especialmente dos membros da OPEP. Essas divisas, chamadas de petrodólares, inundaram as praças financeiras e foram responsáveis pela alta liquidez da economia mundial durante a década. Os países ficaram submetidos a pressões inflacionárias, enquanto os importadores de petróleo incorreram em altos déficits comerciais. Os países latino-americanos usufruíram da alta liquidez internacional através de empréstimos, que foram utilizados para financiar seus projetos de industrialização. Os empréstimos eram concedidos principalmente por bancos norte-americanos, e fizeram com que os países subdesenvolvidos acumulassem altas dívidas. Em 1982, “o total de empréstimos concedidos (exposição) por bancos norte-americanos aos países da América Latina correspondia a 119% do capital destes bancos.”². Esse processo ficou conhecido como “reciclagem de dólares”.

A dívida externa foi, dessa forma, um dos grandes problemas que os países chamados periféricos tiveram de enfrentar durante os anos 1980. Podemos observar no gráfico abaixo a evolução da dívida externa bruta do Brasil e do México entre os anos de 1970 e 1985.

O Brasil, em 1970, apresentava uma dívida de aproximadamente US\$ 6 bilhões, enquanto o México, aproximadamente US\$ 7 bilhões. Esse número, em 1985, tinha evoluído para, aproximadamente, 104 bilhões de dólares para o Brasil e 97 para o México.

Dívida externa total, em bilhões de dólares: Brasil e México, 1970 – 1984.



Fonte: Banco Mundial

1.3.1 México

Vale ressaltar, contudo, de que forma o México chegou à crise da década de 1980 apesar de ser um exportador de petróleo. Desde 1938, o Estado detinha o monopólio da exploração de petróleo através da Petróleos Mexicanos (PEMEX). O México concentrou seus esforços de desenvolvimento nacional ao longo dos anos 1970 na indústria petroleira, ao mesmo tempo em que o gasto público excessivo gerou sérios problemas fiscais. Assim, enquanto as importações continuavam a aumentar devido à valorização da moeda e ao crescimento econômico, a indústria não petroleira perdia espaço. De acordo com Silva Júnior, “o atraso cambial trouxe inúmeras consequências negativas para o México, primeiro porque encareceu os produtos mexicanos no mercado internacional; e segundo porque barateou o preço dos produtos estrangeiros, o que levou o país a incorrer em sucessivos déficits comerciais.”³

Altamente dependente da indústria do petróleo, o México errou ao acreditar que o preço da *commodity* seguiria indefinidamente em alta. Quando, em 1981, o preço do petróleo deu sinais de queda, os problemas fiscais agravaram-se. O financiamento do déficit através de empréstimos internacionais não era mais possível, devido à redução na liquidez mundial. A relação dívida/PIB no México passou, entre 1980 e 1982, de 30,3% para 52,5%. Em 1982, com a desvalorização da moeda e o aumento da taxa de juros norte americana, o custo da dívida tornou-se insustentável e o México declarou moratória, inaugurando a década perdida mexicana. “De acordo com Damill, Fenelli e Frenkel (1994), a história da década perdida poderia ser concebida como a história dos esforços por estabelecer o equilíbrio fiscal e externo num tempo de incerteza e instabilidade macroeconômica.”⁴

O governo de Miguel de La Madrid durou de 1982 a 1986, e focou na tentativa de resolver a crise pela qual o país passava. Foram adotadas medidas para conter os gastos públicos e a inflação, bem como tentativas de renegociação da dívida externa. Quatro programas de estabilização foram lançados durante o seu governo, com algum sucesso na redução da inflação. No entanto, esses programas apenas amenizaram a crise, falhando em encontrar soluções definitivas.

Podemos apontar alguns dados da economia mexicana no período para contextualizar o governo de La Madrid. Entre 1983 e 1987, houve uma queda do PIB de 0,3%. De acordo com dados do Banco Mundial, o crescimento do PIB per capita, em 1982, foi de - 2,83%, e em 1986, de - 5,67%. A inflação anual de 1982 atingiu 58,92%, aumentando para 101,75% em 1983 e desacelerando nos dois anos seguintes. Entretanto, em 1986 voltou a subir, atingindo 131,83% em 1987.

Em 1985, os EUA lançaram o Plano Baker, uma tentativa de renegociação da dívida externa de alguns países. A proposta condicionava a concessão de créditos aos países devedores, que seriam concedidos pelo governo e pelo setor privado, à adoção de medidas de caráter recessivo determinadas por organismos internacionais como o Fundo Monetário Internacional e o BRID. No entanto, os curtos prazos para pagamento das dívidas, as medidas excessivamente rigorosas impostas, bem como o não fornecimento de crédito inicialmente previsto pelos bancos comerciais foram alguns fatores responsáveis pelo fracasso do Plano Baker. Em dezembro de 1988, assume o novo presidente do México, Carlos Gortari. Em seu governo ocorre a renegociação da dívida externa do país através do Plano Brady, tendo sido o México o primeiro país a ingressar nesse plano. O novo plano reconhecia, através de instrumentos de securitização, a impossibilidade do pagamento integral da dívida. O Plano Brady deu resultado: a dívida do país foi renegociada e a inflação atingiu 20% em 1989 e 27% em 1990, após ter permanecido acima desse nível durante toda a década de 1980.

O governo de Gortari foi o responsável pelo início do processo de abertura comercial mexicana e das negociações acerca do NAFTA. Medidas liberalizantes foram adotadas no intuito de abrir a economia. De acordo com Vinicius de Freitas, “Entre 1985-1988 e nos dois últimos anos da década, na gestão Salinas de Gortari, o país caminhou para uma maior aproximação com a economia norte-americana, sinalizando para a celebração de um acordo comercial, que posteriormente culminaria na entrada do México no Nafta.”⁵

Os primeiros anos dos anos 1990 foram marcados pelo otimismo internacional com o México, tendo o país recebido grande volume de recursos externos e, ao mesmo tempo, aumentado seu déficit em conta corrente. O governo de Gortari viu a aceleração do crescimento econômico, a drástica redução da inflação e a valorização do câmbio. Podemos observar os dados para o período de 1988 a 1994 na tabela abaixo:

ANO	Cresc. do PIB (%)	Inflação (%)	Taxa de Câmbio Real	Saldo Comerc. (US\$ bi)	Conta Corrente (US\$ bi)	Gasto Publ./PIB (%)	Déficit Publ./PIB (%)
1988	1,2	114,2	100	1,7	-2,4	35,2	-12,5
1989	3,3	20	91,4	-0,7	-4	30,4	-5,6
1990	4,4	26,7	91,2	-4,4	-7,1	27	-3,9
1991	3,6	22,7	83	-11,3	-13,8	22,4	1,8
1992	2,8	15,5	78,2	-20,7	-22,8	20,3	3,4
1993	0,4	9,7	73,5	-18,9	-20,5	21,3	0,2
1994	4	7	74,8	-24,5	-29	21,5	n/d

Fonte: BID.

As medidas ortodoxas, o programa de privatizações e a desregulamentação financeira e econômica adotadas desde a década de 1980 culminaram, na esteira do otimismo internacional acerca do México e do fluxo de investimento estrangeiro no país, na aceitação do México no NAFTA, acordo formado anteriormente apenas pelos Estados Unidos e Canadá.

1.3.2 Brasil

Agora, vamos analisar a década perdida no Brasil. Para isso, falemos brevemente sobre a década de 1970 e o que levou o país à situação caótica dos anos 80. O Brasil viu seu PIB crescer excepcionalmente durante os anos do chamado “milagre econômico”, de 1968 a 1973. O crescimento do PIB foi, em média, de 11,2% ao ano no período. O objetivo do governo era o crescimento a qualquer custo, e “fazer o bolo crescer para depois dividir”. O período foi marcado também pelo aumento na concentração de renda da população. A política de “redistribuição de renda” do governo concentrou-se na expansão do crédito e consumo da classe média, enquanto havia controle dos salários da classe operária. Importante notar também que o milagre econômico falhou em promover reformas estruturais na economia, durando até o momento em que a capacidade de expansão do crédito e do consumo das classes altas foi saturada. De acordo com o professor Roberto Simonard, “o milagre existiu enquanto havia a soma de uma conjuntura internacional favorável com uma macroeconomia razoavelmente organizada, esta herdada do governo anterior. Além disso, o período privilegiou as classes mais altas, A, B e C, com incentivos ao consumo, sobretudo através da expansão do crédito (imobiliário e automotivo).”⁶

Em 1974, após o primeiro choque do petróleo, assumiu a presidência o general Ernesto Geisel. Seu governo marcou o início de uma lenta transição para a democracia, uma abertura “lenta, gradual e segura”. Além da brusca elevação no preço do barril do petróleo, numa época em que o Brasil importava mais de 80% do total consumido do produto, sua administração teve de lidar com a pressão da população pela continuidade do milagre econômico. Geisel lançou o II Plano Nacional de Desenvolvimento, numa reação à mudança no ambiente macroeconômico nacional e internacional. O plano consistia num conjunto de investimentos públicos e privados a serem realizados até o final de seu mandato, em 1979, e tinha o objetivo de manter as elevadas taxas de crescimento do período anterior. O II PND constituiu o auge do modelo de substituição de importações, com ênfase no setor de energia, infraestrutura e bens de capital.

Como dito anteriormente, os países subdesenvolvidos aproveitaram a alta liquidez mundial advinda dos chamados petrodólares para financiar seus projetos de desenvolvimento

nacional. O Brasil se encaixou nesse contexto: o governo se utilizou de financiamento externo para bancar os altos investimentos a que se propôs, causando endividamento e deterioração das contas públicas. O aumento no preço das importações também provocou sucessivos déficits ao país, que também foram financiados através de empréstimos externos, agravando a situação de endividamento. Além disso, a inflação tornou-se um problema cada vez maior, tendo aumentado consideravelmente no período. Apesar disso, a média de crescimento do PIB no período de 1974 a 1979 foi de 6,8%, um crescimento considerável, mas muito aquém do observado durante o milagre econômico.

O Brasil chegou à década de 1980, portanto, com uma inflação em aceleração (77,21% em 1979), dívida externa crescente e sucessivos déficits em conta corrente. Assumira então o general João Figueiredo, último presidente do período militar. O segundo choque do petróleo e a elevação das taxas de juros internacionais provocaram a adoção de medidas ortodoxas internamente: a situação externa havia se tornado insustentável e não havia mais a possibilidade de financiamento no exterior. O PIB apresentou sua primeira queda desde a Segunda Guerra Mundial no ano de 1981, além da brusca elevação das taxas de juros internas. Nesse momento, o país começou a conviver com o fenômeno da estagflação: alta inflação e estagnação econômica. Compromissos foram firmados com o FMI numa tentativa de obter crédito no mercado internacional, foi inaugurado o conceito de superávit primário nas contas públicas como critério de desempenho fiscal e uma série de metas foram estabelecidas. Nas palavras do professor Roberto Simonard, “uma combinação de fatores, tais como recessão interna, queda do salário real, desvalorização cambial, quedas do preço internacional do petróleo e da taxa de juros, recuperação da economia norte americana, que se fortaleceu durante a segunda metade do ano (de 1983), contribuiu para o cumprimento de praticamente todas as metas relacionadas com as contas externas em 1983.”⁷ No entanto, o não cumprimento de algumas metas no ano de 1984 levou à não aprovação do FMI para um novo programa de estabilização. O regime militar terminou no ano de 1985, com uma inflação acima de 200% no ano anterior, o problema da dívida externa ainda por resolver, e a esperança da sociedade brasileira pela democracia após mais de 20 anos de ditadura.

Em 1986 foi lançado o Plano Cruzado, tentando combater a inflação através de um choque heterodoxo, dado pelo congelamento de preços. Houve, de início, uma euforia pela queda brusca da inflação e a explosão do consumo, o que prejudicou a balança comercial devido ao aumento das importações. No entanto, o gradual relaxamento de alguns preços, bem como o desenvolvimento de um mercado paralelo, levou posteriormente ao descongelamento total dos preços, provocando novamente a escalada da inflação. Uma série de outros planos foram implementados, todos falhando em combater a inflação que, em 1989, ultrapassara os 1000% anuais. De acordo com Paiva Abreu, “os planos Cruzado, Bresser e Verão não produziram mais do que um represamento temporário da inflação, uma vez que não foram solucionados quaisquer dos conflitos distributivos de renda ou atacados os desequilíbrios estruturais da economia, que poderiam ser considerados focos de pressão inflacionária a médio prazo.”⁸ Houve ainda, em 1988, o estabelecimento da nova Constituição brasileira. Num momento de tamanho desequilíbrio econômico, a “constituição cidadã”, como foi chamada, promoveu a garantia de uma série de direitos sociais e políticos à sociedade, bem como marcou o estabelecimento de um Estado democrático.

O governo Collor, iniciado em 1990, foi marcado por tentativas frustradas de controle da inflação, privatizações e abertura econômica. As reformas propostas por Collor sugeriam o início de uma ruptura com o modelo de crescimento com forte participação do Estado e alta proteção tarifária. Dentro do contexto internacional da época, podemos citar a relevância do Consenso de Washington, uma reunião que indicava uma série de medidas aos países em desenvolvimento da América Latina com o intuito de retomar o crescimento econômico na

região. Entre essas medidas estavam reforma tributária, privatizações e liberalização financeira e comercial.

A tentativa fracassada de Collor de combater a inflação deu-se pelo lado da demanda. Sua equipe considerava que o problema inflacionário estava no excesso de liquidez em poder dos agentes econômicos. Sua estratégia de sequestrar a liquidez por meio do bloqueio dos ativos financeiros da população provocou uma redução drástica no nível de atividade. As chamadas “torneiras”, a gradual devolução dos ativos à população, além da falta de apoio da sociedade civil, causaram a volta da inflação, que fechou o ano de 1990 acima de 1000%. Atingido por um escândalo de corrupção, o governo Collor terminou com o impeachment do presidente em 1992, com o país mergulhado na estagflação. Podemos observar no quadro abaixo os dados de inflação e crescimento do PIB entre 1980 e 1992, abrangendo a década perdida brasileira.

Ano	Variação de preços IGP-DI (%)	Variação do PIB (%)
1980	110,2	9,2
1981	95,2	(4,5)
1982	99,7	0,5
1983	211,0	(3,5)
1984	223,8	5,3
1985	235,1	7,9
1986	65,0	7,6
1987	415,8	3,6
1988	1.037,6	(0,1)
1989	1.782,9	3,3
1990	1.476,6	(4,4)
1991	480,2 ¹	0,9
1992	1.158,0	(0,9)

Fonte: *Brasil Programa Econômico*. Banco Central, n. 36, mar. 93.

Com relação à política comercial, de particular interesse para esse trabalho, o período de 1990 a 1994 foi marcado pela redução do protecionismo e pelo abandono de políticas econômicas concebidas no âmbito do modelo de industrialização por substituição de importações. Houve um esforço grande para a abertura e desregulamentação da economia. O governo Collor foi responsável pela diminuição das tarifas de importação para promover eficiência industrial e comercial via competição. Um dos marcos dessa estratégia de inserção do Brasil no mundo globalizado foi a adoção de um programa de privatizações e das Políticas Industrial e do Comércio Exterior (PICE), que reduzia proteção tarifária e eliminava incentivos e subsídios com o objetivo de modernizar a produção de bens e serviços no país.

Na tabela abaixo é possível observar o esforço de abertura comercial no período mencionado, através da redução nas tarifas nominais de importação.

Ano	Nº de códigos	Alíquotas (%)				
		Mínima	Máxima	Média	Modal	Mediana
Year	Number of tariff lines	Tariff rates - <i>ad valorem</i>				
		Minimum	Maximum	Average	Mode	Median
1983	11.004	0	105	47	30	46
1984	11.106	0	105	47	30	45
1985	11.289	0	105	51,3	30	45
1986	11.333	0	105	51,3	30	45
1987	11.516	0	105	51	30	45
1988	11.516	0	85	41	40	40
1989	12.444	0	85	35,5	40	35
1990	12.750	0	105	32,2	40	30
1991	12.763	0	85	25,3	20	25
1992	12.578	0	65	21,15	20	20
1993	13.117	0	55	16,5	20	20
1994	12.745	0	40	14,38	20	20
1995	8.803	0	70	11,2	14	14

Fonte: Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços

O problema da hiperinflação no Brasil chegou ao fim com o advento do plano Real em 1994. O Plano Real atingiu seus objetivos através da utilização de um indexador, a Unidade Real de Valor (URV), posteriormente convertido em moeda. Ele encerrou o ciclo de hiperinflação no país e inaugurou um período de reformas estruturais na economia.

Foi também no contexto de redefinição do papel do Estado na economia e de abertura comercial que surgiu o Mercosul, através do Tratado de Assunção, assinado em março de 1991 pelo Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai. O objetivo do Tratado foi a criação de um mercado comum de livre comércio na América do Sul. Em 1994 foi firmada a base institucional do bloco, através do Protocolo de Ouro Preto.

Até esse ponto, identificamos uma série de características socioeconômicas similares entre o Brasil e o México. Também analisamos de que maneira os dois países, após uma década de crises, iniciaram seus processos de abertura comercial e o contexto de estabelecimento do Mercosul e do NAFTA. Agora, podemos comparar as estratégias de inserção do Brasil e do México no comércio internacional, através dos dois blocos comerciais, além de seu impacto no desenvolvimento dos dois países.

2.1 Teoria do Comércio

Até aqui, foram apresentados uma série de indicadores e fatos que justificam a escolha do México para a comparação com o Brasil no tema do comércio internacional. Fatores demográficos e de renda ajudaram nessa análise. Também foi apresentado um panorama da “década perdida” vivida pelos dois países, a crise inflacionária e a saída por meio da abertura econômica. Nesse capítulo, será discutida a teoria do comércio internacional, teoria essa usada

como justificativa para a abertura comercial, além dos pontos positivos e negativos desse movimento e dos instrumentos de política comercial, bem como a aplicabilidade de tais teorias no Brasil e no México. Objetiva-se aqui entender quais vantagens os países veem em abrir suas economias e comercializar com outros países, no lugar de proibir o comércio e produzir internamente. Por fim, será feita uma diferenciação do Mercosul e do NAFTA em termos dos blocos em que se constituem, para melhor entendimento dos limites, vantagens e dificuldades das estratégias de inserção no comércio internacional do Brasil e do México. Feita tal análise, munidos de arcabouço teórico, estaremos aptos para apresentar e qualificar tais estratégias.

A pergunta que se deseja responder nesse capítulo é: por que os países em geral, e em particular o México e o Brasil, comercializam e quais as vantagens dessas trocas? A primeira e mais óbvia razão seria que um país pode simplesmente não ter condições de produzir um bem e, dessa maneira, ele precisa obtê-lo de outro país. Esse fato poderia ocorrer devido a uma série de fatores: indisponibilidade ou insuficiência de matéria-prima, inexistência de tecnologia suficiente, entre outros. Por exemplo, de acordo com o Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços, a importação de trigo em grãos correspondeu a 10% do total importado pelo Brasil da Argentina em 2017. Isso pode ter ocorrido devido a uma limitação geográfica ou climática, que limita a produção interna e torna necessário a importação desse produto.

Outra razão seria que países diferentes produzem bens a custos diferentes. Portanto, seria vantajoso importar um produto se o custo dele for menor em outro lugar. Deve-se, claro, levar em conta as tarifas de importação no cálculo. Muitos países impõem tarifas altas de importação com o objetivo de estimular a produção internamente, mas isso pode simplesmente não ser produtivo. Como foi abordado no capítulo anterior, o Brasil e o México adotaram o modelo de industrialização por substituição de importações. Tal modelo se sustenta em grande parte pela forte restrição imposta ao comércio internacional, por meio de tarifas de importação, políticas de conteúdo nacional, ou mesmo a proibição de importar determinados produtos baseado no argumento de estímulo à indústria nacional. Na prática, muitas vezes as restrições ao comércio na forma de tarifas têm o objetivo de gerar receitas para o governo e proteger determinados setores da economia, por exemplo o setor automobilístico no Brasil dos anos 1980.

O primeiro ponto a ser abordado sobre a teoria do comércio internacional é a inexistência de uma teoria geral. O comércio internacional influencia e também é influenciado por um grande número de variáveis, tanto de caráter macroeconômico, como PIB e taxa de juros, quanto de caráter microeconômico como produtividade e tecnologia, até variáveis no âmbito social, por exemplo emprego. Dessa maneira, torna-se particularmente difícil a elaboração de uma teoria geral do comércio internacional. No entanto, foram desenvolvidos diversos modelos ao longo dos últimos dois séculos, nos quais novas abordagens foram sugeridas, e novas variáveis incorporadas. Para entender os motivos de os países comercializarem entre si, e compreender por que o Brasil e o México decidiram firmar acordos de livre comércio, serão apresentados de maneira breve alguns dos modelos mais relevantes do comércio internacional.

O primeiro autor responsável pelo desenvolvimento da teoria de comércio internacional é também o precursor dos ideais capitalistas: Adam Smith. Faz-se importante ressaltar o contexto histórico no qual se inserem as ideias de Adam Smith. Sua teoria liberal se insere no contexto da revolução científica, no qual a ciência passa também a fomentar e a justificar as empreitadas de exploração do mundo pelos europeus. A lei que imperava nessa economia baseada em metais preciosos era a do saldo positivo na balança comercial dos países e,

portanto, devia-se exportar o máximo possível e importar menos. Na sua obra “A Riqueza das Nações”, Smith desenvolve tal ideia e o conceito de vantagem absoluta. Para o autor, as trocas entre os países ocorrem quando os mesmos têm vantagens absolutas na produção de um bem. Assim, se o México consegue produzir peças de veículos mais baratas que os Estados Unidos, ele deve focar na produção desse bem e exportá-lo. De fato, no ano de 2016, por exemplo, a exportação de produtos do setor de transporte, incluindo carros, tratores e peças de veículos correspondeu a aproximadamente 25% das exportações totais do México, enquanto a exportação apenas de peças correspondeu a 7% do total. A informação é do OEC (*Observatory for Economic Complexity*), projeto desenvolvido no MIT (*Massachusetts Institute of Technology*) que visa fornecer aos usuários informações e narrativas visuais relativas às trocas comerciais entre países.

O trabalho de Adam Smith está ligado ainda à teoria do valor trabalho, que associa o valor de um bem ao trabalho utilizado em sua produção. No entanto, o preço de um bem não reflete necessariamente seu valor. Adam Smith desenvolve sua teoria baseado no conceito de que as forças de mercado, leia-se oferta e demanda, são responsáveis pela determinação do preço dos bens. No entanto, surgem algumas perguntas quando nos deparamos com o modelo de vantagens absolutas. Por exemplo, o que acontece se um país não possui vantagem absoluta na produção de nenhum bem? Ficaria ele excluído da rede de comércio internacional e o consumo de seus cidadãos limitado à produção interna?

Respondendo a essas perguntas, David Ricardo desenvolveu o modelo de vantagens comparativas. De acordo com esse modelo, os países deveriam focar na produção de bens nos quais possuem vantagens comparativas. O comércio entre os países deve ser determinado pelos custos de oportunidade dos bens, e não pelo seu custo financeiro. Assim, as trocas se dão por meio de preços relativos. Levando em consideração tal modelo, um país incapaz de produzir qualquer bem de determinada cesta de produtos por um custo menor que um outro país conseguiria, ainda, fazer parte da rede de comércio internacional. Há apenas o trabalho como fator de produção e sua produtividade determina a especialização. Nesse modelo, os países se especializam naquilo que são mais produtivos. Isso parece mais próximo da realidade do comércio internacional. A produção indireta dos bens nos quais determinado país não possui vantagem comparativa é maior do que se fossem produzidos internamente.

Dessa maneira, David Ricardo elaborou um modelo no qual o comércio beneficia todas as partes. No entanto, o fato de o comércio sempre aumentar o bem-estar e a disponibilidade dos bens no modelo ricardiano também o afasta da realidade do comércio internacional. Tomemos, como exemplo, o item veículos de passageiros da pauta de comércio brasileiro. Esse item correspondeu, em 2017, a 27% da exportação brasileira para a Argentina, e também a 14% da importação brasileira do mesmo país. De acordo com o modelo de Ricardo, o país que tivesse vantagem comparativa na produção dos veículos deveria focar na sua produção, deixando o outro país livre para focar também na produção de um bem na qual possuísse vantagem comparativa.

O desenrolar das teorias de comércio internacional procurou incorporar o fato de que, muitas vezes, determinados agentes são prejudicados pelas trocas comerciais e que, portanto, diferentemente do que argumentava David Ricardo, elas nem sempre beneficiam a todos. Diferentes modelos desenvolvidos posteriormente a David Ricardo incorporam tal fato. Um dos mais notórios é o modelo de Heckscher-Ohlin: ele considera mais de um fator de produção, por exemplo capital e trabalho, hipótese fundamental para a conclusão de que o comércio pode não beneficiar a todos. O modelo de Heckscher-Ohlin supõe tecnologias iguais entre os países. São

as diferentes dotações dos fatores de produção as determinantes das vantagens comparativas. Percebe-se, como dito anteriormente, que a teoria do comércio internacional não envolve um modelo geral, mas sim diferentes modelos que usam elementos uns dos outros para justificar as trocas comerciais entre países. Assim, o Brasil possuiria vantagem comparativa no bem que fosse intensivo no fator de produção mais abundante (por exemplo, terra) e, assim, seria um exportador de produtos agrícolas. Isso pode ser observado na realidade: produtos agrícolas figuram entre os mais exportados pelo Brasil. Para se ter uma ideia, apenas soja, café, milho e açúcar responderam por aproximadamente 20% do total exportado em 2016. O modelo em questão defende que os preços relativos dos bens entre os países se igualariam. O país exportaria o bem que utilizasse intensivamente o fator de produção mais abundante em seu território, enquanto importaria o bem que utiliza intensivamente o fator menos abundante. Portanto, a importação de um bem reduziria seu preço relativo no mercado interno, prejudicando o proprietário do fator de produção que servisse de base para a produção desse bem. Por outro lado, a exportação de um bem aumenta seu preço relativo, beneficiando o dono do fator de produção associado a tal bem.

Percebe-se, assim, que o comércio internacional afeta a distribuição de renda. Tal fato se aproxima mais da realidade. Por outro lado, ao observar o comércio internacional no mundo, percebe-se que barreiras, por exemplo impostos sobre importação, impedem os preços relativos de se igualar. Ainda, parece bastante forte a suposição de Heckscher-Ohlin de igualdade tecnológica entre países. Seria perfeitamente plausível argumentar que os Estados Unidos, devido a seu alto nível tecnológico, conseguissem produzir diversos produtos que importam do México relativamente mais barato que esse país, ainda que fosse menos abundante em um dos fatores de produção, por exemplo mão-de-obra. Assim, para todos os modelos de comércio internacional, assim como na maioria das áreas, são necessárias hipóteses facilmente criticáveis quando aplicadas ao mundo real, dificultando a análise das trocas comerciais.

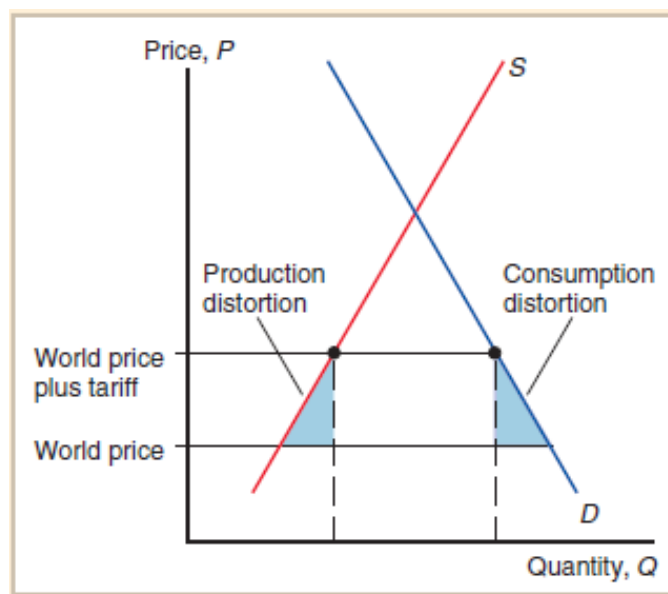
Por último, deve-se apresentar a teoria das economias de escala para o desenvolvimento do comércio internacional. Economias de escala são economias nas quais o custo médio de produção dos bens diminui conforme a produção aumenta, alternativamente à hipótese de retornos constantes de escala. Existem dois tipos de economias de escala: as internas e as externas. Nas primeiras, o custo de produção por unidade do bem cai à medida que a produção da firma cresce. Já nas economias externas de escala, o custo de produção do bem cai conforme a produção do setor cresce, não sendo necessário que uma firma específica aumente sua produção. Tal queda no custo se deve principalmente à consolidação desse setor produtivo em uma determinada região, que ocasiona a criação de redes de fornecedores e de um mercado consolidado; a facilitação de negócios; a troca de ideias e o desenvolvimento de tecnologias específicas relativas àquele setor. Para esse trabalho, torna-se particularmente interessante a teoria das economias externas de escala. Ela pode ser aplicada quando se é observado o desenvolvimento de determinados setores nas economias brasileira e mexicana. Um exemplo interessante é o desenvolvimento da indústria maquiladora no México e seu papel fundamental na consolidação da parceria comercial entre os Estados Unidos e o México. A concentração dessas empresas montadoras e de acabamento de produtos na fronteira norte do México configura o desenvolvimento de uma economia de escala de suma importância para a inserção do México na cadeia produtiva global.

2.2 Vantagens e Desvantagens de Políticas Comerciais

Feita a apresentação de alguns dos mais importantes modelos da teoria do comércio internacional, é interessante uma breve discussão das vantagens e desvantagens dessas trocas, bem como dos instrumentos de política comercial. Como já argumentado, a primeira vantagem a se mencionar é o fato de que as trocas comerciais aumentam a disponibilidade de bens para os consumidores. Seja pela impossibilidade de produção interna de algum determinado produto, ou pela vantagem comparativa de outro país na sua produção, é fato que o comércio internacional é capaz de aumentar a quantidade de bens disponíveis na economia. Se for adotado o modelo de Heckscher-Ohlin na análise, o comércio prejudicaria os proprietários de determinados fatores de produção, configurando uma desvantagem do mesmo. Vale a pena, contudo, discutir mais a fundo tais possibilidades das trocas comerciais e de seus instrumentos.

O argumento de proteger a indústria nacional foi usado inúmeras vezes para justificar a adoção de políticas protecionistas em diversos países. Como foi discutido, o Brasil e o México adotavam tal argumento e estabeleciam altíssimas tarifas de importação para determinados produtos, instrumento mais comum da política comercial. Como evidenciado no capítulo anterior, a média das tarifas de importação no Brasil em 1985 era de 51,3%. Na maior parte dos casos, tal política foi responsável apenas pelo atraso de setores das economias nacionais e pelo aumento no preço do produto. Como seria possível justificar tal fato e criticar o uso da tarifa? No caso de países “pequenos”, incapazes de afetar os preços estrangeiros de exportação em escala global, a tarifa aduaneira teria apenas o efeito de aumentar o preço do bem importado, enquanto o consumo cairia. Assim, ao proteger determinado setor e implantar determinada tarifa, os governos seriam responsáveis pela perda de bem-estar dos consumidores

Os modelos da teoria de comércio internacional indicam que o “livre comércio evita perdas de eficiência associadas à proteção”⁹. O gráfico abaixo ilustra tal fato, tomando como cenário base o caso de um país “pequeno”, incapaz de afetar os preços estrangeiros de exportação, o que parece perfeitamente razoável para a maioria dos países na maioria dos mercados. A tarifa aduaneira causa o aumento do preço no mercado nacional, produzindo distorções para produtores e consumidores e reduzindo o bem-estar nacional.



As altas tarifas de importação no Brasil fazem exatamente isso: protegem setores responsáveis pela produção de bens caros e atrasados tecnologicamente, enquanto privam a população do consumo de bens mais baratos e de melhor qualidade, que poderiam ser obtidos por meio da importação. Ainda, a tarifa aduaneira, como demonstrado na discussão dos modelos de comércio internacional, afeta de maneira diferente os diferentes setores da economia. Num mundo globalizado, com uma produção cada vez maior e, principalmente, cada vez mais complexa, torna-se difícil estabelecer uma política eficaz. Isso ocorre porque a cadeia produtiva encontra-se cada vez mais segmentada, fazendo com que diferentes indústrias e diferentes grupos de interesse respondam de maneiras distintas a uma mesma política. Por exemplo, uma tarifa de importação sobre automóveis poderia beneficiar os produtores nacionais de automóveis, mas uma tarifa de importação sobre o minério de ferro, utilizado para fabricar peças de automóveis, poderia colocar firmas extratoras de minério em melhor situação, mas prejudicar os fabricantes de automóveis pois aumentaria o preço das peças. Todos esses agentes estão envolvidos na cadeia de produção do automóvel, e no mundo de hoje faz-se especialmente complicada a definição de quem seria beneficiado ou prejudicado com determinada política. O Brasil no ano de 2016 foi um importador líquido de peças de automóveis: foram importados US\$ 4,83 bilhões em peças, enquanto foram exportados US\$ 1,86 bilhões. Também foi um exportador líquido de minério de ferro. Portanto, como ilustrado no exemplo acima, uma tarifa de importação sobre o minério poderia beneficiar essas firmas, ao mesmo tempo em que prejudicaria os importadores de peças.

O argumento da “indústria nascente” constitui uma defesa das restrições ao livre comércio. Ele foi bastante utilizado no período de substituição de importações. De acordo com esse argumento, para setores “novos” da economia seria necessária uma proteção inicial para que as indústrias se estabelecessem e se tornassem competitivas. A competição estrangeira no momento do estabelecimento de tais setores poderia aniquilar qualquer possibilidade de sucesso dos mesmos. No entanto, nada garante que os setores protegidos se tornarão competitivos. Podem existir fatores endógenos que impedem a indústria se tornar competitiva, tal como a qualificação da mão de obra. Nesse caso, a proteção não atingiria seu objetivo e ainda assim a política causaria perda de bem-estar dos consumidores. Na prática, o argumento da “indústria nascente” privilegiou certos grupos e protegeu determinados setores por tempo indefinido, estimulando sua improdutividade e causando redução de bem-estar.

Além das tarifas aduaneiras, duas políticas comerciais com efeitos semelhantes são as quotas de importação, que fixam uma quantidade máxima de certo bem a ser importada, e os requisitos de conteúdo local, que fixam uma parcela de determinado bem final a ser produzido internamente. Ambas políticas causam o aumento no preço do produto. Supondo um mercado inicialmente em equilíbrio, uma quota de importação faz com que a demanda pelo bem supere a oferta, resultando no aumento de preço. Já no caso do requisito de conteúdo local, supondo um custo de produção nacional maior que o estrangeiro, o preço final do produto também será maior, já que uma parte do produto deve necessariamente ser produzida internamente. No entanto, do ponto de vista do governo, seria preferível a utilização de uma tarifa, pois esta gera receita, enquanto a quota e o requisito de conteúdo local não. Assim como o mundo globalizado dos dias atuais desafia os responsáveis pela definição de políticas comerciais com uma variedade e complexidade das cadeias produtivas, ele também oferece maior variedade de instrumentos de política comercial.

Outro ponto interessante é o de que a política comercial pode ser capturada por grupos de interesse, tornando-a tendenciosa e ineficaz. Nesse caso, seria preferível adotar como

política o livre comércio. Os *lobbies*, por exemplo, configuram pequenos grupos bem organizados com interesses particulares na tentativa de contornar a política comercial para seu benefício próprio, ainda que isso signifique perda de bem-estar dos consumidores. Em conjunto com tal argumento a favor do livre comércio, assim como ele evita a captura da política comercial por alguns grupos, ele também impede que recursos da economia sejam desperdiçados. Não só através do esforço desses grupos em conseguirem seus objetivos, mas também outros recursos desperdiçados, por exemplo, pelo pagamento de licenças de importação.

Os defensores da intervenção no comércio internacional também apresentam certos argumentos para justificar essa defesa. Um deles seria o argumento da falha de mercado. Esse argumento é utilizado não só para o comércio internacional, mas para a intervenção governamental na economia como um todo. Os mercados podem apresentar falhas, como por exemplo o mercado de trabalho: se há mão de obra disponível e disposta a trabalhar e não consegue, isso configura uma falha no mercado. Tal fato poderia justificar, por exemplo, a implementação de determinada tarifa de importação para estimular a produção interna e empregar mais trabalhadores. Os defensores dessa posição argumentam que existe um benefício social, na forma de mais emprego, na aplicação dessa tarifa, e que tal benefício pode superar a perda de bem-estar dos consumidores com o aumento de preço dos bens.

Isso se aplica à teoria do “segundo melhor”. “Essa teoria afirma que uma política de não intervenção é desejável em qualquer mercado somente se todos os outros mercados estiverem funcionando corretamente” ¹⁰. A ideia de “segundo melhor” se relaciona ao fato de que o ideal seria o funcionamento perfeito de todos os mercados, porém, caso isso não seja possível, poderíamos utilizar outras formas (no caso, a tarifa) que não a ideal para corrigir o problema. No caso de países em desenvolvimento como o Brasil e o México, de particular interesse para esse trabalho, podem ser apontadas várias falhas de mercado, o que serviria de base para justificar determinadas políticas protecionistas em vigor durante várias décadas em ambos os países, como discutido no capítulo anterior. Como contra-argumento à teoria do segundo melhor, os defensores do livre comércio poderiam postular que ao invés de se criarem distorções em vários mercados, o correto é lidar especificamente com aquela falha de mercado, ainda que ela seja difícil de ser identificada.

2.3 O Mercosul e o NAFTA como blocos comerciais

Para continuar a análise das diferentes estratégias de integração do Brasil e do México no comércio internacional, torna-se fundamental caracterizar o Mercosul e o NAFTA enquanto blocos comerciais, evidenciando as limitações e objetivos de cada nível de integração. Importante ressaltar que, qualquer que seja tal nível, há de alguma forma perda de soberania dos membros integrantes. No entanto, no firmamento de tais acordos, espera-se que os benefícios obtidos com a integração sejam maiores que as desvantagens da perda de soberania.

O Mercosul, ou Mercado Comum do Sul, configura oficialmente uma união aduaneira. Isso significa que há livre circulação de bens entre os países membros, representada pela alíquota no comércio intra-bloco igual a zero, além de uma política externa comum dos países membros. Ou seja, os países membros, além de não tarifarem importações entre si, também negociam em bloco; há uma política comercial externa comum, representada pela Tarifa Externa Comum

(TEC). O Tratado de Assunção, firmado em 1991, estabelece a primeira fase de integração entre os países: o objetivo era criar uma zona de livre comércio entre Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai. O Protocolo de Ouro Preto, firmado em 1994, estabelece, a partir do ano seguinte, o formato de união aduaneira. A Venezuela aderiu ao bloco mais tarde, porém atualmente se encontra suspensa. Interessante notar que todos os países da América do Sul são associados ao bloco, o que, por sua vez, não lhes configura o status de Estado Parte. “De acordo com o art. 1º do Tratado de Assunção, a criação de um mercado comum implica:

- livre circulação de bens, serviços e fatores de produção entre os países do bloco;
- estabelecimento de uma tarifa externa comum e a adoção de uma política comercial conjunta em relação a terceiros Estados ou agrupamentos de Estados e a coordenação de posições em foros econômico-comerciais regionais e internacionais;
- coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais entre os Estados Partes;
- compromisso dos Estados Parte em harmonizar a legislação nas áreas pertinentes, a fim de fortalecer o processo de integração.”¹¹

Faz-se, contudo, necessário analisar se o Mercosul, na prática, configura uma união aduaneira. A expressão “união aduaneira imperfeita” se aproxima da realidade e é muito utilizada para caracterizar o bloco. De acordo com Alexandre Lira de Oliveira em seu artigo Livre Circulação de Bens: O Aperfeiçoamento do Mercosul como União Aduaneira, “Desde o Tratado de Assunção, marco inicial do Mercosul, a livre circulação de bens é tratada como uma implicação necessária ao Bloco. Como “livre circulação” deve ser entendida a exclusão de todas as barreiras que prejudicam o tráfego de mercadorias, sejam elas de natureza tributária, aduaneira ou qualquer outra.”¹² Dois problemas podem ser citados quando se questiona se há de fato livre circulação de mercadorias no Mercosul. O primeiro seria a fiscalização aduaneira quando um bem cruza o território de um país do bloco para outro, o que claramente constitui um impedimento à livre circulação de mercadorias. O segundo e mais polêmico problema a ser citado é a dupla cobrança da TEC: a uma mercadoria vinda de países extrabloco, ao entrar em algum país membro, é cobrada uma taxa. Caso esse bem seja exportado do país membro para outro país membro, uma nova taxa pode ser cobrada. Desde o firmamento do acordo comercial, esforços vêm sendo feitos para a eliminação dessa dupla cobrança através de uma série de Decisões do Conselho do Mercado Comum, órgão máximo do Mercosul. A Decisão CMC 10/2010 estabeleceu um cronograma para a eliminação da dupla cobrança da tarifa, sendo 2019 o prazo final para a eliminação definitiva. Há, ainda, uma lista de exceções para determinados bens, isentos da TEC, o que também caracteriza uma imperfeição no formato de união aduaneira. Já a livre circulação de pessoas configura outro obstáculo ao estabelecimento de um mercado comum, que pressupõe uma união aduaneira formada e constitui objetivo final do bloco. Os países membros têm feito esforços consideráveis nesse sentido, como a eliminação da necessidade de apresentação de passaportes na circulação intra-bloco e o Acordo sobre Residência para os Nacionais dos Estados Partes do MERCOSUL. Percebe-se, dessa maneira, que ainda há barreiras para a consolidação de uma união aduaneira, quiçá para o estabelecimento de um mercado comum.

O NAFTA, por sua vez, se constitui numa zona de livre comércio. Ele tem origem no acordo de livre comércio firmado inicialmente entre Canadá e Estados Unidos, acordo este em vigor desde 1989. O NAFTA é, essencialmente, um acordo econômico. Tem como objetivo a eliminação das tarifas aduaneiras entre Estados Unidos, Canadá e México. É interessante notar que o acordo não prevê livre circulação de pessoas entre os Estados membros, assunto bastante delicado no que concerne à imigração mexicana para os Estados Unidos. Por outro lado, o

Mercosul firmou em 2010 um Estatuto no qual se prevê também o estabelecimento de um espaço de livre circulação de pessoas.

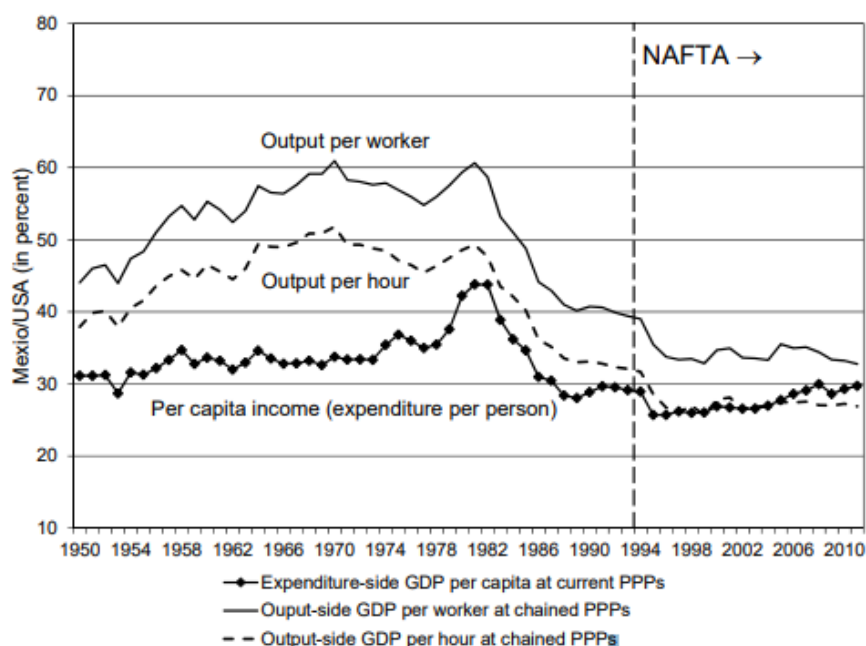
A diferença básica entre os dois blocos comerciais é a política comum externa, parte do acordo do Mercosul, mas não adotada pelos membros no NAFTA. Ambos os acordos preveem também a cooperação em uma série de outros fatores como investimentos, políticas sociais e políticas ambientais.

3. México e o NAFTA

3.1 Receios e Expectativas

Tendo apresentado um panorama do México nos dias atuais, definido o NAFTA enquanto bloco comercial, bem como apresentado as principais teorias de comércio internacional no intuito de embasar a análise que será feita nesse capítulo e no próximo, o exame do modelo de inserção do México na cadeia produtiva global pode ser iniciado. O objetivo aqui é apresentar e criticar dados socioeconômicos do México, especialmente no que concerne aos efeitos do NAFTA, desde o início da vigência do tratado em 1994 até os dias de hoje, para que o modelo de inserção do referido país no comércio internacional seja compreendido. De acordo com Vinicius de Freitas, para efeitos de comparação com o modelo brasileiro, “a abertura comercial mexicana não diferiu, em sua essência, da abertura comercial brasileira. Mesmo com caminhos distintos na política externa, os dois países realizaram uma inserção à economia internacional amparados em reformas liberalizantes, porém com estratégias diferentes”¹³. Importante ressaltar que, como argumentado no capítulo 1, o esforço de abertura comercial mexicano, assim como o brasileiro, foi realizado em paralelo à liberalização financeira, desregulamentação bancária e privatizações. O esforço de abertura comercial também não se limitou ao NAFTA, tendo o México firmado até 2001 mais de uma dezena de outros acordos com 31 países diferentes. No entanto, a premissa básica utilizada aqui é de que o México adotou, na esteira da saída da crise da década de 1980 por meio da abertura econômica, uma política externa baseada no alinhamento com os Estados Unidos. O NAFTA teve, dessa forma, um papel fundamental na definição do modelo de inserção na cadeia produtiva global adotado pelo México.

Antes de iniciar a análise de dados, é interessante apontar os receios e obstáculos enfrentados pelo México antes da entrada em vigor do NAFTA. Para o México, as promessas no acordo de livre comércio com os Estados Unidos e Canadá significavam crescimento econômico mais estável e duradouro, redução da pobreza e desigualdade, aumento dos salários reais, criação de empregos, modernização da economia e diminuição da imigração ilegal para o país vizinho. Tais ensejos levaram o presidente Salinas de Gortari a afirmar que o NAFTA possibilitaria ao México “exportar bens, e não pessoas”. Para se ter uma ideia, a renda per capita mexicana à época configurava aproximadamente 30% da renda per capita americana. O gráfico a seguir ilustra o diferencial salarial entre os dois países desde a década de 1950. Ele representa a Renda per capita e a produtividade do trabalho no México, em Paridade do Poder de Compra (PPP), em percentual com relação aos Estados Unidos.



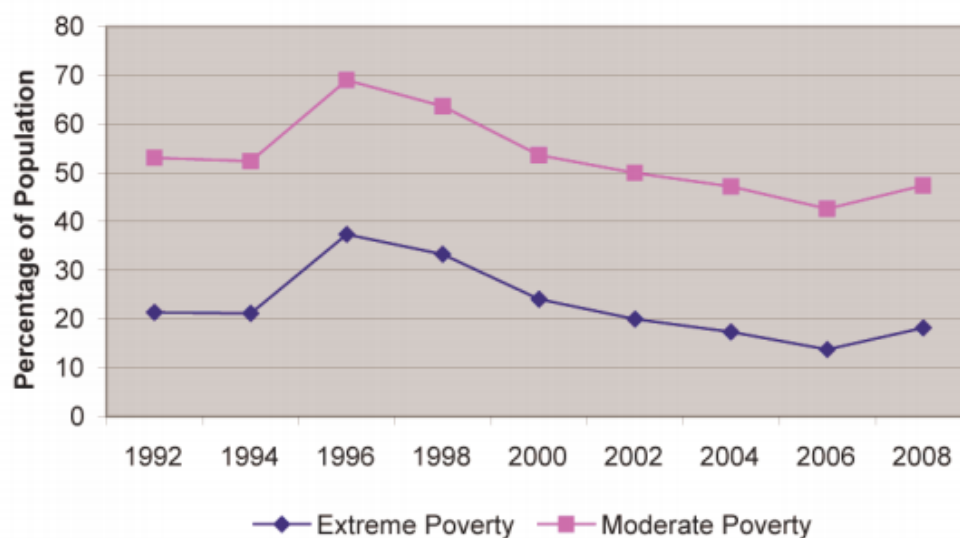
Fonte: International Journal of Political Economy

Para o Canadá e os Estados Unidos, a esperança era a de que o acordo trouxesse oportunidades de investimento, um novo mercado para exportação, criação de empregos em decorrência do aumento da produção, além da possibilidade de deslocar processos produtivos para um país com menores custos e regulações menos estritas, especialmente trabalhistas e ambientais. O acordo enfrentou oposição tanto nos Estados Unidos quanto no México. Os opositores americanos argumentavam que o livre comércio com o México seria responsável não pela criação de empregos, mas pela destruição de postos de trabalho nos Estados Unidos, devido ao deslocamento de cadeias produtivas, bem como pela redução de salários. O candidato americano a presidente Ross Perot afirmou, em 1992, que os efeitos do NAFTA seriam um “*giant sucking sound*”, enorme som de sucção, em tradução livre. Opositores mexicanos ao acordo temiam pelo efeito da competição americana, especialmente no agronegócio, dado o alto nível de subsídios governamentais ao agronegócio americano. De fato, produtores rurais mexicanos foram prejudicados pela competição. Ao mesmo tempo, o subsídio mexicano à agricultura passou de 33,2% da renda total da agricultura em 1990 para 13,2% em 2001. Grande parte desse orçamento foi redirecionado a grandes firmas mexicanas. Outra notável preocupação era o efeito do deslocamento de processos produtivos nos recursos ambientais de um país cuja legislação no assunto era débil.

3.2 A crise do peso mexicano e os primeiros efeitos do NAFTA

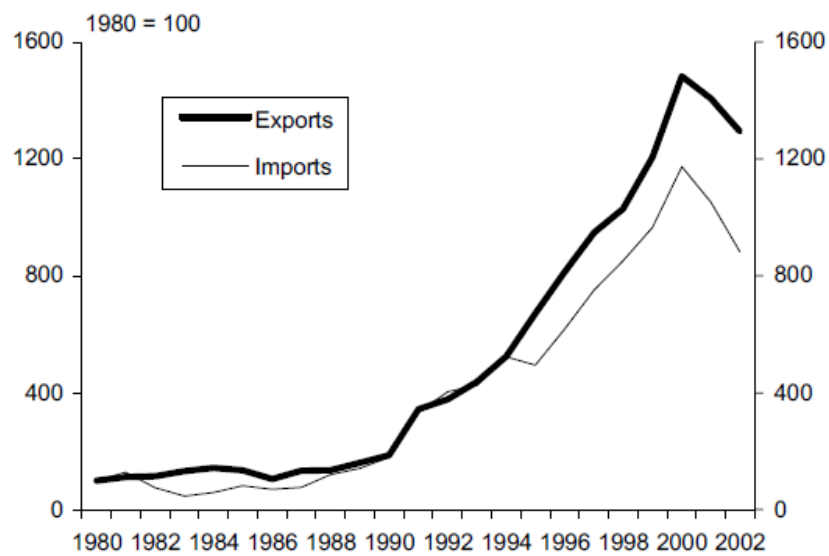
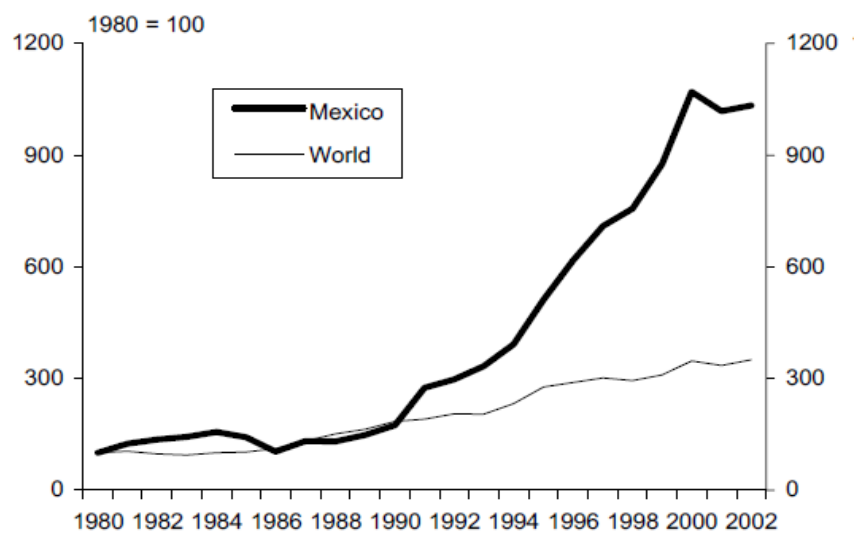
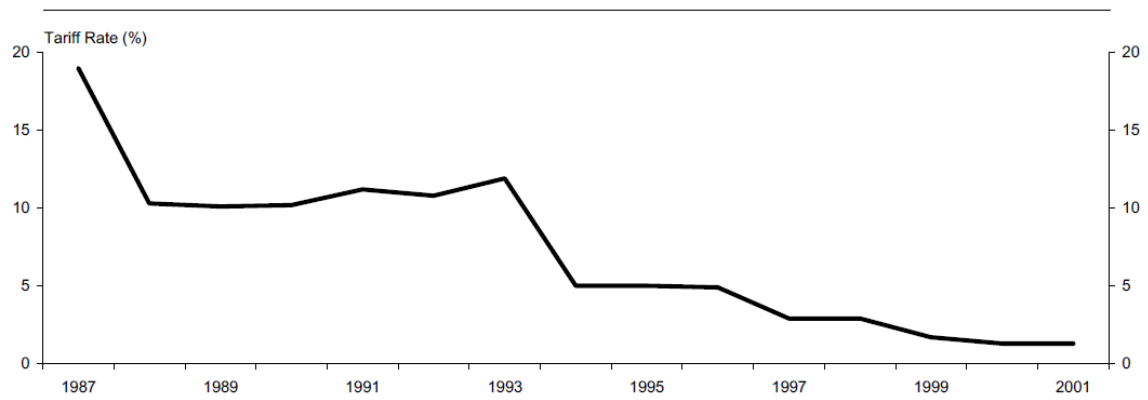
Apesar de tais receios de ambas as partes o acordo entrou em vigor e, já no primeiro ano, passou por uma prova: a crise do peso mexicano. O objetivo aqui não é entrar em detalhes sobre a crise, mas sim apontar brevemente seu impacto na economia mexicana e de que forma o NAFTA contribuiu para a saída da crise e pela continuidade do alinhamento com os Estados Unidos. A crise mexicana de 1994 foi causada pelos déficits do país em conta corrente. O atrelamento do peso mexicano ao dólar resultou no drástico aumento das importações e, por conseguinte, nos déficits em conta corrente. “O estopim da crise foi a redução do diferencial de taxas de juros decorrente do aumento da taxa americana em 1994, sem o correspondente aumento da taxa no México”¹⁴. O câmbio artificialmente valorizado e a dependência econômica

cada vez maior em investimento estrangeiro direto, principalmente americano, causaram, quando do aumento da taxa de juros americana, uma corrida contra o peso e a fuga de capitais externos do país, pondo à prova todo o esforço de abertura econômica implementado desde a década anterior. Ao final daquele ano, o governo abandonou a taxa de câmbio fixa e liberou as flutuações da moeda, ocasionando a desvalorização da taxa em mais de 50% em poucos meses. De acordo com dados do Banco Mundial, a queda no PIB mexicano em 1995 foi de 5,76%. O gráfico abaixo mostra os efeitos da crise sobre a população mexicana, através do salto na pobreza:



Source: Mexico's Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social, July 2008.

O NAFTA, no entanto, teve papel central na saída da crise. O primeiro e também o mais impactante efeito do acordo na economia mexicana foi, como era esperado, o aumento brusco no volume das exportações. De acordo com dados do Banco Mundial, as exportações mexicanas passaram de aproximadamente US\$ 36 bilhões em 1989 para aproximadamente US\$ 186 bilhões em 2000, tendo alcançado em 2014 quase US\$ 430 bilhões. Apenas no que concerne às exportações para os Estados Unidos, elas passaram de 68% do total exportado em 1990 para 88% em 1999. Necessário apontar também que, paralelamente ao aumento das exportações, ocorreu uma elevação brusca das importações. A estratégia desenvolvida no intuito de tornar o país menos dependente do petróleo e torna-lo um exportador global de bens não previu que as importações seguiriam o mesmo caminho. Nota-se, portanto, uma falta de integração da indústria mexicana. De acordo com Vinicius de Freitas, “o baixo nível de integração do setor exportador com o setor interno, ampliando fortemente a quantidade das importações de bens e insumos, consequentemente, contribuindo para a obtenção de resultados negativos na balança comercial” ¹⁵. A tendência da indústria mexicana foi de substituição dos insumos internos pela importação a preços mais competitivos. Nos gráficos abaixo, pode-se obter um panorama dos primeiros anos do NAFTA no que diz respeito ao comércio internacional. No primeiro, é mostrada a tarifa média de importação no México, tendo passado de 12% em 1993 para 1,2% em 2001. No segundo gráfico observa-se a evolução da exportação mexicana entre 1980 e 2002, tomando como base o primeiro ano e, comparativamente, a evolução das exportações mundiais. No terceiro e último gráfico, que representa o comércio com os países do NAFTA entre 1980 e 2001, fica bastante evidente a tendência de crescimento das importações mencionada anteriormente.



Fonte: IMF Working Paper: How Has NAFTA Affected the Mexican Economy? Review and Evidence, 2004.

3.3 O comércio sob o NAFTA

O alinhamento com a economia americana se deu de forma rápida após a entrada em vigor do NAFTA. Em 1994 o país possuía um déficit com os Estados Unidos de US\$1,3 bilhão, que se tornou um superávit nos anos subsequentes devido ao aumento das exportações, o que pode ser observado na tabela abaixo.

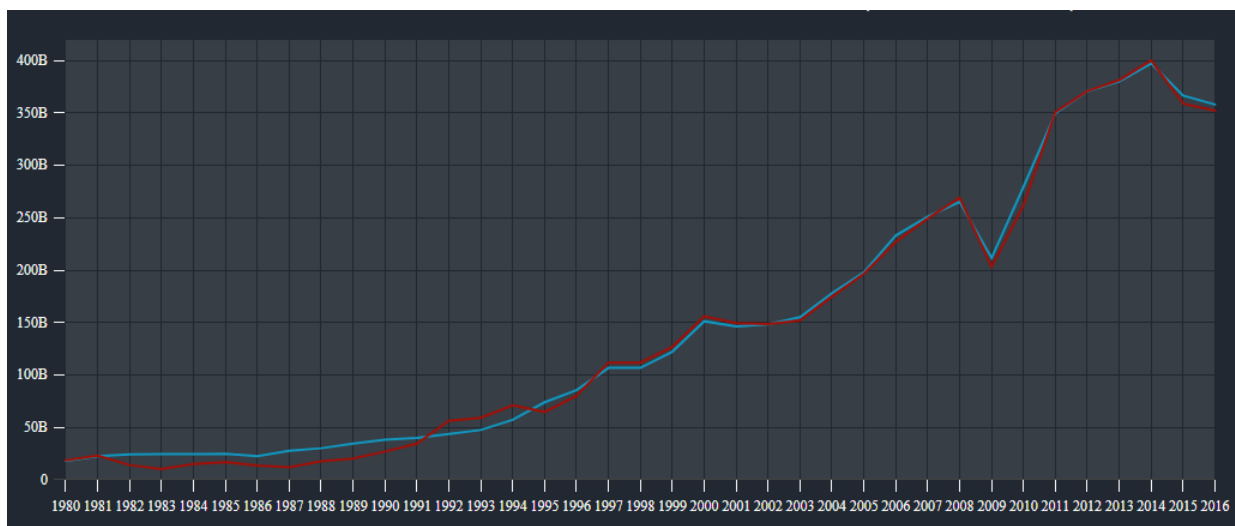
	(US \$ billions)								
	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2009
U.S. Exports	50.8	54.7	75.4	100.4	86.1	93.0	114.6	131.5	105.7
U.S. Imports	49.5	74.2	93.0	134.7	134.1	155.0	197.1	216.3	176.3

Fonte: Congressional Research Service

À medida que o comércio aumentou e os processos de produção tornaram-se mundialmente descentralizados, formou-se um padrão para o comércio internacional na economia mexicana. O México passou a importar bens de capital e intermediários e acumular déficits com a Europa e a Ásia, especialmente a China e a Alemanha, enquanto acumula superávits com os parceiros do NAFTA, especialmente os Estados Unidos. Em 2016, o México exportou US\$ 374 bilhões, enquanto importou US\$ 380 bilhões. Nesse ano, a exportação para os Estados Unidos e o Canadá correspondeu a aproximadamente 84% do total de exportações, sendo 81% apenas para os Estados Unidos, enquanto a importação dos mesmos países correspondeu a aproximadamente 50% do total importado.

Para a Ásia, as exportações corresponderam a 5% do total, aproximadamente US\$18,4 bilhões, enquanto as importações foram de US\$131 bilhões (34,4% do total importado). Só a China foi responsável por 18% das importações totais, quase US\$ 70 bilhões, enquanto as exportações corresponderam a 1,4% do total exportado, aproximadamente US\$ 5,4 bilhões. Os idealizadores e apoiadores do NAFTA certamente não esperavam que o crescimento das importações se daria de maneira tão intensa, tendo a China passado de um mero coadjuvante no processo de integração do México na economia global para um dos emblemáticos protagonistas. Em relação a Europa, a situação é um pouco menos gritante. Em 2016, as exportações corresponderam a aproximadamente US\$ 20,3 bilhões (pouco mais de 5% do total exportado), enquanto as importações foram de US\$ 45,7 bilhões (12% do total importado).

No gráfico abaixo podemos observar a evolução das exportações (linha azul) e importações (linha vermelha) mexicanas com o resto do mundo de 1980 até 2016. É surpreendente o florescimento do comércio mexicano desde a década perdida, sendo o NAFTA o grande impulsionador desse movimento.



Fonte: Observatory for Economic Complexity

Outro ponto merecedor de destaque é o Investimento Estrangeiro Direto. O NAFTA facilitou e incentivou o investimento entre os países parceiros. Um relatório divulgado pelo Congressional Research Service dos Estados Unidos argumenta, em tradução livre, que “Enquanto as medidas mexicanas de liberalização do comércio unilateral e do investimento nos anos 1980 e início dos anos 1990 contribuíram para o aumento do IED americano no México, as disposições do NAFTA sobre investimento estrangeiro podem ter ajudado a assegurar as reformas mexicanas e a aumentar a confiança do investidor. O NAFTA ajudou a dar tratamento não discriminatório aos investidores americanos e canadenses aos seus investimentos, bem como proteção ao investidor no México”¹⁶. O IED dos Estados Unidos no México cresceu, de US\$ 15,2 bilhões em 1993 para US\$ 92,8 bilhões em 2015, o que representa um aumento de mais de 6 vezes. Em 2012, esse valor atingiu US\$ 104,4 bilhões.

3.4 Renda, emprego e produtividade

A maneira encontrada pelo México de se inserir na economia global e consolidar um novo modelo de desenvolvimento baseado na abertura econômica e liberalização financeira foi, portanto, alinhar-se com a maior economia do mundo para se tornar uma potência do comércio mundial, reduzindo sua dependência do petróleo herdada do modelo nacional desenvolvimentista. Como já foi apontado, os anos após o acordo viram o comércio internacional mexicano florescer. Cabe, no entanto, para uma análise completa do assunto, o esclarecimento de determinados pontos, tais como: Quem se beneficiou com o aumento drástico no comércio? Como o emprego e a produtividade responderam a esse aumento? E, a renda mexicana cresceu correspondentemente ao comércio, como era esperado? Vinicius de Freitas argumenta que “O crescimento rápido e enérgico do comércio exterior, do fluxo de investimentos estrangeiros e da abertura econômica dos anos 1990 não foi suficiente para superar os graves problemas e resultados econômicos e sociais da Década Perdida.”¹⁷

Observemos, inicialmente, a variável PIB. De acordo com dados do Banco Mundial, O PIB mexicano passou de US\$ 527,3 bilhões em 1994 para US\$ 1,047 trilhões em 2016. A média de crescimento do PIB mexicano no período foi de 2,58%, o que não representa um crescimento espetacular, como observado com o comércio internacional. Se olharmos para o PIB per capita,

o crescimento parece ainda menos surpreendente. De 1994 a 2016, a média de crescimento do PIB per capita mexicano foi de apenas 1,06%, puxada fortemente pelos anos de crise como 1995, no qual houve queda de 7,45% e 2009, queda de 6,22%. A evolução da renda per capita mexicana pode ser visualizada no gráfico mostrado anteriormente, na página 4. A título de comparação, o PIB dos Estados Unidos, economia já desenvolvida em 1994, cresceu, em média, 2,49% no mesmo período, enquanto a renda per capita cresceu em média 1,52%.

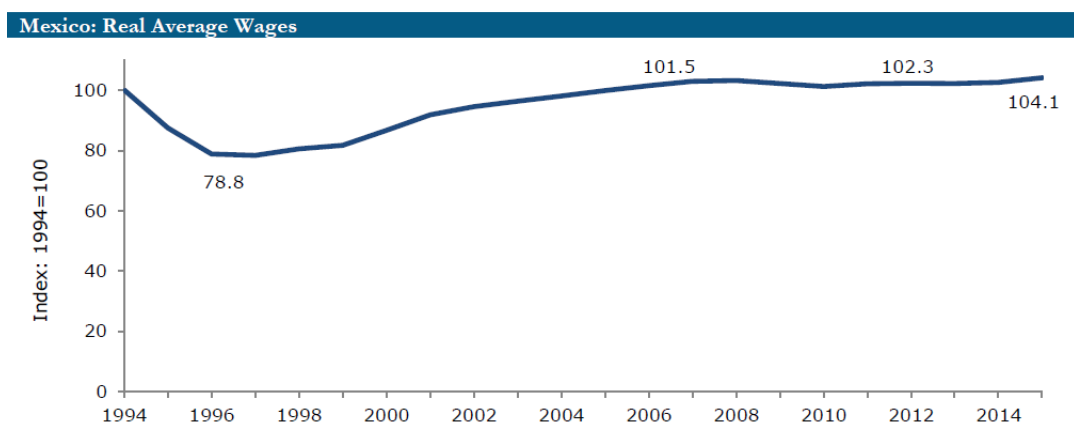
Dados do Fundo Monetário Internacional mostram um cenário um pouco mais otimista, ainda assim fraco na comparação com outros países da América Latina. Em uma comparação entre 20 países, o México aparece em 15º lugar em crescimento do PIB per capita, como pode ser observado na tabela abaixo. De acordo com esses dados, o crescimento no mesmo período, de 1994 a 2016, foi de 1,2%, levemente acima do número obtido através dos dados do Banco Mundial, de 1,06%. Interessante notar que o Brasil aparece logo atrás, em 16º lugar, apresentando da mesma maneira um crescimento fraco.

Latin America: Average Annual Growth Per Capita 1994–2016		
1	Panama	4.0%
2	Peru	3.2%
3	Chile	3.0%
4	Guyana	2.8%
5	Suriname	2.6%
6	Costa Rica	2.5%
7	Nicaragua	2.5%
8	Bolívia	2.3%
9	Uruguay	2.3%
10	Colombia	2.1%
11	El Salvador	1.9%
12	Honduras	1.9%
13	Paraguay	1.4%
14	Ecuador	1.4%
15	Mexico	1.2%
16	Brazil	1.1%
17	Argentina	1.1%
18	Guatemala	1.1%
19	Belize	1.0%
20	Venezuela	-0.4%
Source: IMF (2016).		

As promessas de equalização ou ao menos aproximação entre as rendas da população mexicana e aquelas dos países parceiros no NAFTA, portanto, não se concretizaram. O boom do comércio mexicano não viu um aumento correspondente na renda da população, o que é explicado pelo fato de as importações terem aumentado em linha com as exportações, de modo que o produto agregado não representou variações tão significativas. Uma das principais razões para isso, se não a principal, é o papel cada vez maior da China no comércio global. O gigante asiático, além de ter impulsionado o aumento das importações mexicanas através de preços competitivos, ao mesmo tempo vêm tomando o lugar do México nas exportações para os

Estados Unidos. No ano de 2016, a China foi origem de 22% do total de importações estadunidense.

Passemos, agora, para uma análise da evolução do emprego e dos salários no México a fim de melhor entender os efeitos da estratégia mexicana de inserção no comércio internacional. O NAFTA trouxe promessas de aumento dos salários reais para a população mexicana, sob o argumento de que a economia cresceria fortemente devido ao boom exportador, o que, como já foi apontado, não ocorreu. Faz-se importante salientar, entretanto, que os salários são afetados por um conjunto de fatores, incluindo o PIB e o comércio internacional, mas não se limitando a eles. Fatores como câmbio e produtividade também possuem papel determinante. A competição com a China e outros mercados emergentes, por exemplo, exacerbada pelo processo de globalização da cadeia produtiva mundial, certamente configura uma barreira aos aumentos salariais. Portanto, numa análise sobre o papel do NAFTA na economia mexicana, quaisquer mudanças no nível salarial da população não devem ser atribuídas exclusivamente aos efeitos do acordo, mas analisadas de forma conjunta a uma série de outros fatores. De acordo com um trabalho do Center for Economic and Policy Research intitulado “Did NAFTA Help Mexico? An Update after 23 Years”, o salário real no México entre 1994 e 2014 apresentou um aumento de meros 4,1%. A crise do peso mexicano e a consequente recessão econômica causaram uma queda dos salários reais, entre 1994 e 1996, de 21,2%. Os salários só retornaram ao nível de 1994 mais de uma década depois, em 2006. A evolução pode ser observada na tabela abaixo, que toma como base o ano de 1994:



Fonte: Did NAFTA Help Mexico? An Update After 23 Years

A aproximação salarial entre México e Estados Unidos ou Canadá, portanto, não aconteceu. Um estudo do Banco Mundial de 2005 concluiu que o NAFTA trouxe benefícios econômicos e sociais para o México, porém o acordo em si não foi suficiente para reduzir o gap salarial entre os países. O México possui deficiência em uma série de áreas como educação, infraestrutura e força das instituições. É consenso que, sem investimentos maciços nessas áreas, a disparidade salarial entre o México e seus parceiros no NAFTA tende a permanecer alta. Tal fato não é característica exclusiva do México, e outros países em desenvolvimento, incluindo o Brasil, se enquadram nessa situação. O estudo mencionado atesta, ainda, que para alguns estados mexicanos o NAFTA teve efeito positivo nos salários. Entretanto, a liberalização comercial advinda com o acordo aumentou o diferencial salarial entre diferentes estados do país. Uma característica marcante do México é a desigualdade de renda entre as províncias mexicanas. Um relatório da Moody's de 2017 informa, em tradução livre, que “apesar de abrigar

apenas um quinto da população do país, a região Norte produz mais da metade das exportações do país e captura mais de um terço do Investimento Estrangeiro Direto”¹⁸. Uma observação deve ser feita sobre o efeito da liberalização comercial através do NAFTA nas disparidades regionais de salário. É possível que diferenças iniciais em fatores como níveis de infraestrutura e de qualificação da mão de obra, notadamente maiores nas províncias localizadas no centro-Norte do país, sejam responsáveis pelas disparidades regionais nos salários. Portanto, mais uma vez, é imprescindível que os efeitos da abertura comercial mexicana sejam analisados em conjunto com outros fatores, não atribuindo a essa abertura papel determinante e exclusivo no diferencial salarial.

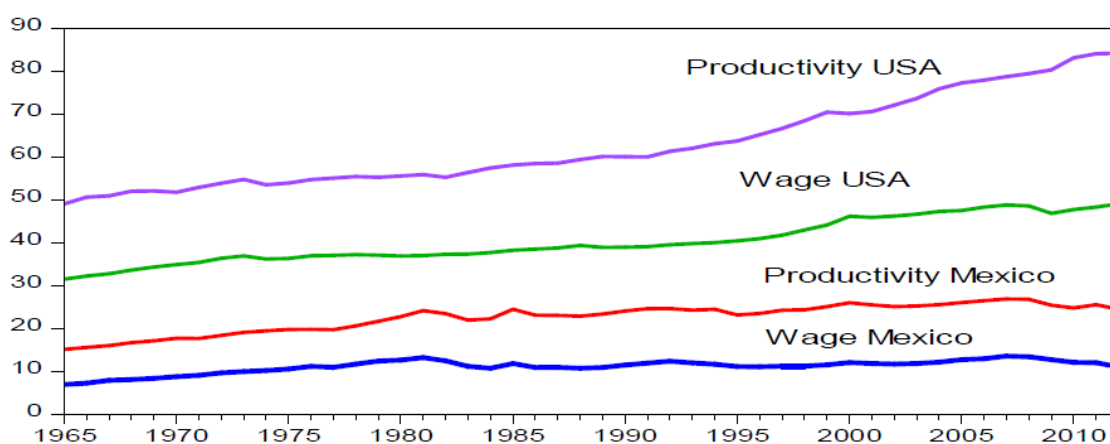
Um fato a se notar é a forte desigualdade de renda no país. Um artigo publicado no site Business Insider em agosto de 2015 atesta, em tradução livre que “de acordo com números da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico, os 10% mais ricos do país ganham mais de 30 vezes o que os 10% mais pobres ganham, fazendo-o [o México] o mais desigual dos 34 países da organização.”¹⁹ A abertura comercial iniciada nos anos 1980 proporcionou também mudanças tecnológicas no México, visto que o investimento estrangeiro direto aumentou, firmas multinacionais passaram a se instalar no país, e o sistema financeiro se modernizou. Autores do trabalho “Technology, Trade, and Wage Inequality in Mexico before and after NAFTA” argumentam que, na verdade, a mudança tecnológica advinda com o acordo resultou no aumento das disparidades salariais. Nesse caso, a demanda por trabalhadores qualificados teria aumentado com a inovação tecnológica e, portanto, seus salários também. Esse seria o efeito oposto ao esperado de que, num país composto principalmente por trabalhadores de baixa qualificação, a liberalização comercial teria reduzido a desigualdade salarial. Os autores concluem, contudo, que o efeito da mudança tecnológica superou o efeito da liberalização comercial nos salários resultando, portanto, num aumento da disparidade salarial.

Os efeitos do NAFTA sobre o emprego no México seguem a mesma linha do efeito no Produto Interno Bruto. Já foi apontado que o aumento das importações fez com que a liberalização comercial advinda com o acordo não provocasse adição significativa no valor agregado da produção mexicana. Dessa forma, o aumento das importações não permitiu que o aumento das exportações resultasse na criação de uma quantidade significativa de novos postos de trabalho para a economia mexicana. Dados de um trabalho publicado no International Journal of Political Economy em 2014 mostram que, no período de 1993 a 2013, a quantidade de novos postos de trabalho criados na manufatura corresponde a menos da metade do aumento na força de trabalho em um ano e, portanto, não possui efeito significativo no emprego. Outro motivo se deve ao fato de que muitas indústrias onde são empregados trabalhadores de baixa qualificação, e tipicamente em alta quantidade, perderam espaço no México devido ao processo de globalização da produção e à competição com outras regiões, especialmente a Ásia. O trabalho argumenta que tal processo, de aumento da demanda por trabalhadores qualificados, é positivo para o desenvolvimento a longo prazo do México, porém significa que a criação de empregos na indústria devido ao acordo comercial foi muito mais limitada que o projetado inicialmente.

Outro ponto sensível para o trabalhador mexicano é o setor agrícola. Mudanças no setor ocorrem desde a década de 1980, quando reformas começaram a ser implementadas com o objetivo de aumentar a competitividade, como a privatização de empresas estatais ligadas ao setor agrícola e a eliminação de subsídios. O deslocamento de postos de emprego da agricultura é muitas vezes atribuído à concorrência com os produtos agrícolas americanos, fortemente subsidiados, que passaram a ser importados a baixo custo com a entrada em vigor do acordo.

Um relatório do Center for Economic and Policy Research de 2017 afirma que, entre 1991 e 2017, houve queda de cerca de 19% no emprego na agricultura, aproximadamente 2 milhões de pessoas. No entanto, a coincidência entre o período de entrada em vigor do NAFTA e da implementação de reformas no setor tornam difícil afirmar se, de fato, o acordo com os Estados Unidos e o Canadá provocou o deslocamento de trabalhadores do setor agrícola. Pode-se argumentar, ainda, que os benefícios incorridos pela população mexicana como um todo devido ao acesso a produtos agrícolas mais baratos são maiores e mais representativos do que os custos incorridos por uma parcela da população deslocada do mercado de trabalho.

Os dados sobre produtividade mostram um aumento, ainda que modesto, durante os anos do NAFTA. Um estudo do Banco Mundial de 2011 concluiu que o aumento do comércio advindo do acordo contribuiu para o aumento de produtividade das firmas mexicanas, especialmente através das importações. Os autores concluem que “um aumento da competição nas importações, medido por uma redução nas tarifas de importação sob o NAFTA, tiveram um efeito positivo em estimular a produtividade das indústrias mexicanas.”²⁰ Outro ponto interessante diz respeito à reestruturação de processos produtivos. A abertura comercial e inserção na cadeia produtiva global permitiu às firmas mexicanas se modernizar e reestruturar processos produtivos, aumentando a produtividade e sua competitividade no cenário internacional. O gráfico abaixo ilustra a evolução do salário e da produtividade nos Estados Unidos e no México, de 1965 até 2015, calculado em dólares de 2000 e em Paridade do Poder de Compra.



Fonte: “Employment, Wages and Economic Development in Mexico and the United States, 1965-2015: Impact of Industry and the Effects of NAFTA”

Um relatório da Moody's Analytics intitulado “Mexico's Productivity Puzzle: What the State Economies Can Tell Us” analisa a produtividade segregando as diferentes regiões do país. Os números mostram um aumento modesto na produtividade do país, em linha com o estudo do Banco Mundial, mas muitas disparidades regionais. A tabela abaixo, retirada do relatório, mostra a taxa de crescimento da produtividade nas quatro regiões do México, de 1996 a 2015. A região norte, que concentra grande parte da produção exportadora do país, e, com isso, a que mais se beneficiou do acordo comercial, apresentou o maior aumento na produtividade dentre todas as regiões do país. A região sul, por outro lado, teve queda de produtividade em três dos quatro períodos analisados. O período de 1996-2000, logo após a entrada em vigor do NAFTA, foi o de maior aumento na produtividade do período analisado. O relatório conclui que, apesar de a difusão tecnológica ter contribuído para o aumento da produtividade nas regiões norte e

central, nas quais boa parte da produção é voltada para exportação, a economia como um todo não se beneficiou dos ganhos de produtividade na manufatura.

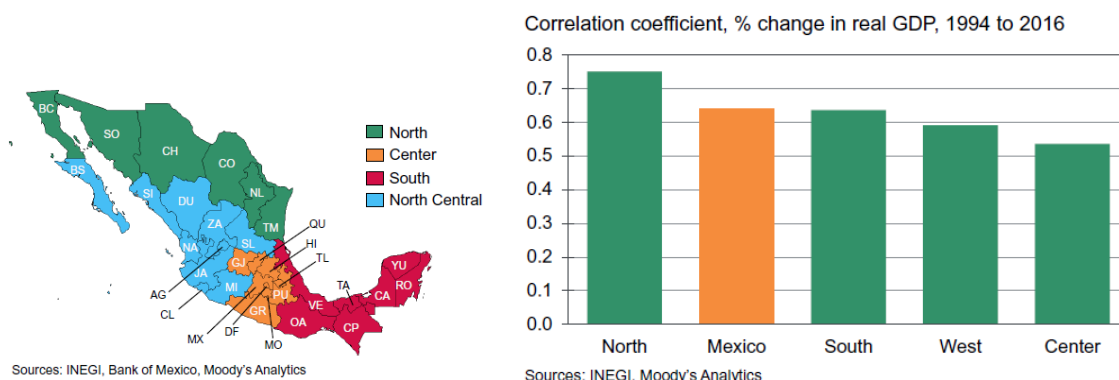
Compound annual growth rate

State	1996-2000	Rank	2000-2005	Rank	2005-2010	Rank	2010-2015
North	3.2		0.2		0.5		1.0
Center	2.2		-0.7		0.9		1.1
South	-0.4		0.9		-1.9		-0.3
West	1.5		-0.4		0.1		1.5
National	1.6		-0.1		0.1		0.9

Sources: INEGI, Moody's Analytics

3.5 Desafios e o modelo mexicano de inserção no comércio internacional

O México adotou, como forma de superar a crise da “década perdida”, uma série de reformas liberalizantes, no contexto do Consenso de Washington, que culminaram na assinatura do NAFTA. O objetivo das reformas foi atrair investidores e inserir o México na cadeia produtiva global, garantindo, dessa forma, crescimento mais estável e duradouro. O acordo de livre comércio com os Estados Unidos e Canadá representa o marco da estratégia de inserção mexicana no comércio internacional, de alinhamento com os países norte-americanos e, por conseguinte, certa dependência de tal relação. O mapa abaixo divide o México em quatro regiões e o gráfico ao lado mostra a correlação entre a variação do PIB nas quatro regiões e o da PIB americano. Como pode ser observado, o grau de correlação é alto, especialmente na região Norte do país, mais atrelada à economia dos Estados Unidos e onde se concentra boa parte da produção para exportação do país. O acordo, portanto, promoveu um alinhamento com a economia estadunidense, tornando o México particularmente suscetível a oscilações econômicas e crises oriundas do país vizinho, como ocorreu com a crise financeira em 2008.



O NAFTA eliminou gradualmente barreiras tarifárias e não tarifárias entre os países membros do acordo. O acordo, aliado às reformas liberalizantes implementadas, permitiu o aumento da confiança do investidor externo, transformações tecnológicas e a consolidação do México como um país atrativo ao capital estrangeiro. O Investimento Estrangeiro Direto aumentou significativamente no país e permitiu ao México acesso ao processo de globalização da produção mundial. Ao mesmo tempo, o comércio internacional mexicano floresceu, sempre tendo os Estados Unidos como principal parceiro comercial e principal destino das exportações. A produção para exportação cresceu de maneira surpreendente, fazendo com que o México se consolidasse como produtor de bens manufaturados voltados à exportação no cenário mundial. Paralelamente a isso e à abertura do México ao comércio internacional, ocorreu forte aumento nas importações, devido ao acesso ao mercado externo e a preços mais competitivos. Como discutido anteriormente, esse movimento nas importações impediu que o PIB mexicano crescesse de maneira consistente, como era esperado pelos apoiadores do acordo.

A inserção do México no comércio internacional também elevou a competitividade da indústria mexicana, facilitou a mobilidade de capital e foi responsável pelo deslocamento de processos produtivos. Também aumentou a demanda por trabalhadores qualificados e sua renda, contrariando as expectativas de que o investimento estrangeiro e o aumento da produção para exportação ocasionariam aumento na demanda por trabalhadores de baixa qualificação. As promessas de equalização dos salários no México com seus parceiros do NAFTA também não se concretizaram. A força de trabalho mexicana, composta majoritariamente por trabalhadores de baixa qualificação, sofreu com a competição externa e com o deslocamento dos processos produtivos. Também não se concretizaram as promessas de aumento no emprego. Apesar de o NAFTA ter contribuído para o emprego no México através da promoção do investimento estrangeiro e do comércio, ele não foi suficiente para impedir que a competição externa, a substituição de insumos nacionais por importados e o deslocamento dos processos produtivos agissem no sentido contrário. Os efeitos do acordo também não se deram de forma homogênea no país, tendo a região centro-norte concentrado a maior parte dos efeitos positivos.

Mais recentemente, o acordo de livre comércio entre Estados Unidos, Canadá e México vêm enfrentando desafios. Sob a administração de Donald Trump nos Estados Unidos e os temores da aplicação de políticas protecionistas, o NAFTA entrou em processo de renegociação. O presidente americano já ameaçou, inclusive, retirar os Estados Unidos do acordo, referindo-se a ele como “o pior acordo já assinado” durante sua campanha presidencial. Sua principal alegação é a de perda de postos de trabalho dos Estados Unidos para o México, o que, como já foi apresentado, não aconteceu. O relatório do Congressional Research Service dos Estados Unidos atesta, em tradução livre: “Na realidade, o NAFTA não causou a grande perda de postos de trabalho temida pelos críticos ou os grandes ganhos econômicos previstos pelos apoiadores. O efeito líquido do NAFTA na economia americana parece ter sido relativamente modesto, principalmente porque o comércio com o México e o Canadá corresponde a um percentual pequeno do PIB americano. Entretanto, houveram custos de ajuste de firmas e trabalhadores a medida que os três países se ajustavam ao comércio e investimento mais abertos.”²¹ A renegociação do acordo por parte americana tem como principal objetivo a redução dos déficits comerciais com os parceiros. Desde a entrada em vigor do acordo em 1994, além da intensificação do processo de globalização da cadeia produtiva, provocando o deslocamento de processos produtivos, o desenvolvimento tecnológico também permitiu a substituição do trabalho humano. Ambos processos devem ser levados em consideração numa análise do

emprego e culpar o México pela supressão de postos de trabalho e desemprego em determinados setores é, no mínimo, ingênuo.

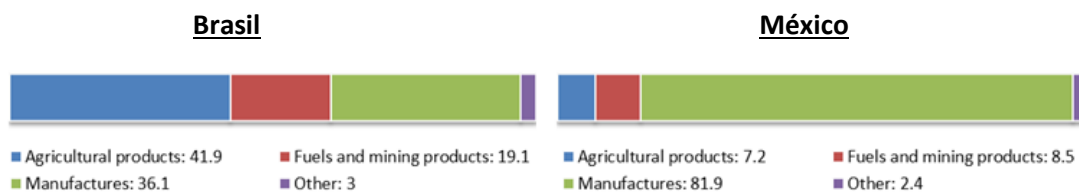
A maioria dos estudos analisados sobre o efeito do NAFTA na economia mexicana conclui que o acordo trouxe benefícios para o país, porém não foi suficiente para garantir um crescimento estável, o aumento da renda da população ou a redução da pobreza. Vinicius de Freitas argumenta que “Os seguintes setores intensivos em mão-de-obra como agricultura, indústria de base, médias e pequenas empresas, que formaram a base do desenvolvimento de várias economias do leste asiático por um longo período e que poderiam ser igualmente a base para um crescimento menos lento do México, não foram incorporados aos benefícios do Nafta. O crescimento rápido e enérgico do comércio exterior, do fluxo de investimentos estrangeiros e da abertura econômica dos anos 1990 não foi suficiente para superar os graves problemas e resultados econômicos e sociais da Década Perdida.”²² É consenso que isso se deve também a problemas estruturais da economia mexicana, como infraestrutura e a existência de um setor informal grande e ineficiente, bem como à carência de reformas e investimentos que atacassem esses problemas e, outros como, por exemplo, educação, fator fundamental para o desenvolvimento de qualquer país. Outro ponto de grande concordância nos trabalhos já produzidos é o fato de o NAFTA ter sido instituído em conjunto com uma série de outras reformas, tornando difícil separar os efeitos do acordo em si dos efeitos de outras políticas.

No intuito de completar a análise sobre o México e seu modelo de inserção na economia global, bem como de iniciar a análise sobre o Brasil, seria interessante a apresentação de alguns outros dados comparativos entre o Brasil e o México no que tange o comércio internacional.

4. Brasil e México no comércio mundial

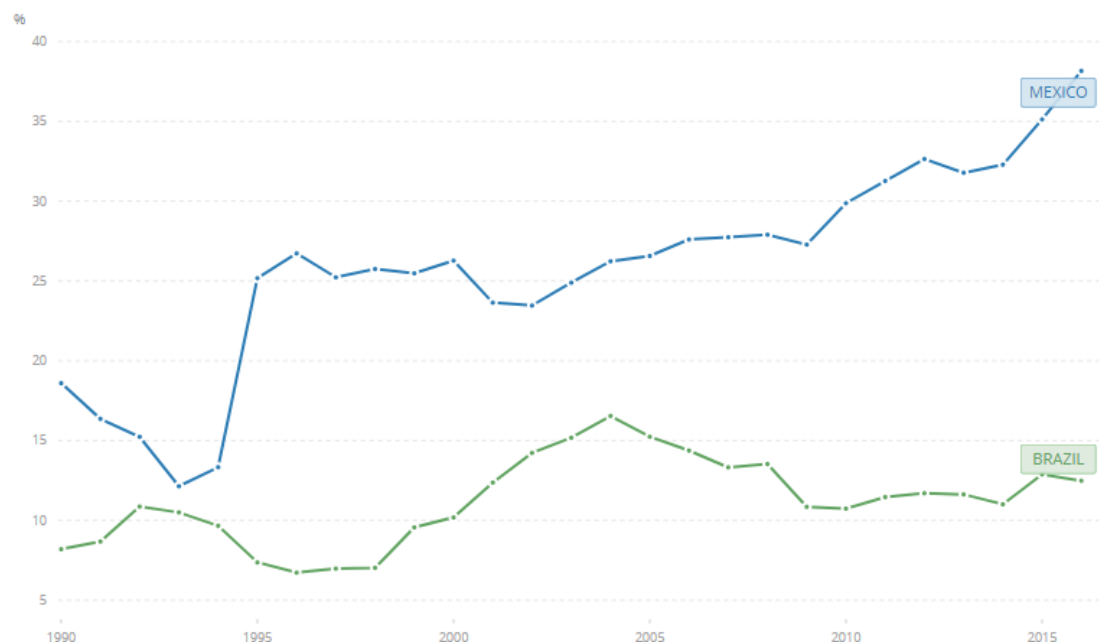
O primeiro fato a se notar é que o Brasil se constitui principalmente num exportador de produtos agrícolas para a economia mundial. Dados do *Observatory for Economic Complexity* mostram que, em 2016, os principais produtos de exportação foram minério de ferro, soja, petróleo bruto e açúcar não refinado. Eles responderam por aproximadamente 29% do total exportado, ou US\$ 65 bilhões. Apenas a categoria “minerais” respondeu por 15% do total exportado. Como será discutido mais adiante, o Brasil aproveitou o boom no setor de commodities dos anos 2000, impulsionado principalmente pela expansão da economia chinesa e alavancou o setor de exportação. Tal fato já configura numa diferença gritante entre os papéis brasileiro e mexicano na economia mundial. Como atestado no capítulo 2, a exportação de produtos do setor de transporte correspondeu a aproximadamente 25% das exportações do México no mesmo ano, sendo 6,8% de peças. Ainda, a exportação de máquinas, que no Brasil correspondeu a 7,7% do total exportado, no México foi a principal categoria de produtos exportados: quase 37% do total. Em contraste, a categoria “minerais” representou apenas 5,6% do total exportado pelo México. Portanto, observa-se que, apenas entre máquinas e peças de veículos, o México concentra mais de 40% da sua pauta exportadora. A partir desses dados, já é possível entender o México como um exportador de bens intermediários, enquanto o Brasil se configura num exportador de bens primários. Obviamente, isso se deve a uma série de fatores, especialmente geográficos, mas também de natureza econômica. Abaixo, pode-se observar à esquerda a pauta de exportação brasileira dividida em grupos, no ano de 2015. Ao lado, a do México. É gritante a diferença e reafirma o Brasil como exportador de produtos primários, tanto

agrícolas como minerais, correspondendo a mais de 50% do total, e o México como exportador de produtos manufaturados, correspondendo a mais de 80%.



Fonte: Organização Mundial do Comércio

O papel total do comércio na economia, independente de qualquer avaliação sobre os principais acordos comerciais nos quais ambos países estão inseridos, também auxilia na avaliação acerca do Brasil e do México. O primeiro gráfico, a seguir, mostra a evolução das exportações como proporção do PIB, para o Brasil e o México, entre 1990 e 2016. É notória a importância maior do comércio internacional no México, no qual as exportações correspondem a quase 40% do PIB atualmente, enquanto no Brasil o percentual ultrapassa levemente 12%. Também é interessante notar, no México, o salto nas exportações como proporção do PIB entre 1994 e 1996. Tal salto surpreendente se deveu, como já foi discutido, tanto à crise do peso, que desvalorizou a moeda e contraiu o PIB, quanto ao papel fundamental do NAFTA para impulsionar as exportações. No Brasil, pelo gráfico abaixo, observa-se uma redução do papel das exportações no PIB entre 1992 até 1996, e um posterior aumento consistente entre 1996 e 2004. No entanto, o Brasil parece falhar em se estabelecer como um país no qual o comércio exterior seja de fato relevante, como pode ser observado pela queda da participação das exportações no PIB depois de 2004 e posterior estabilização.



Fonte: Banco Mundial

Como apresentado anteriormente, o Brasil se classifica entre as dez maiores economias do mundo. Dados da Organização Mundial do Comércio mostram, no entanto, o Brasil como 25º maior exportador do mundo e 28º em importação no ano de 2016. A título de comparação, o México, décimo quinto maior PIB do mundo nesse mesmo ano, foi o 13º maior exportador e 12º maior importador. O Brasil foi responsável por 1,16% das exportações mundiais em 2016, e por 0,88% das importações. Já o México, uma economia menor, foi responsável por 2,34% das exportações e 2,45% das importações. Outro dado interessante diz respeito ao comércio per capita dos dois países. O comércio per capita, entre 2014 e 2016, foi de US\$ 3.435 no México, e no Brasil, US\$ 1.192. Percebe-se, portanto, a falta de abertura do Brasil ao comércio internacional, especialmente ao comparar-se com o México, que se apresenta no comércio global de forma condizente com o tamanho de sua economia.

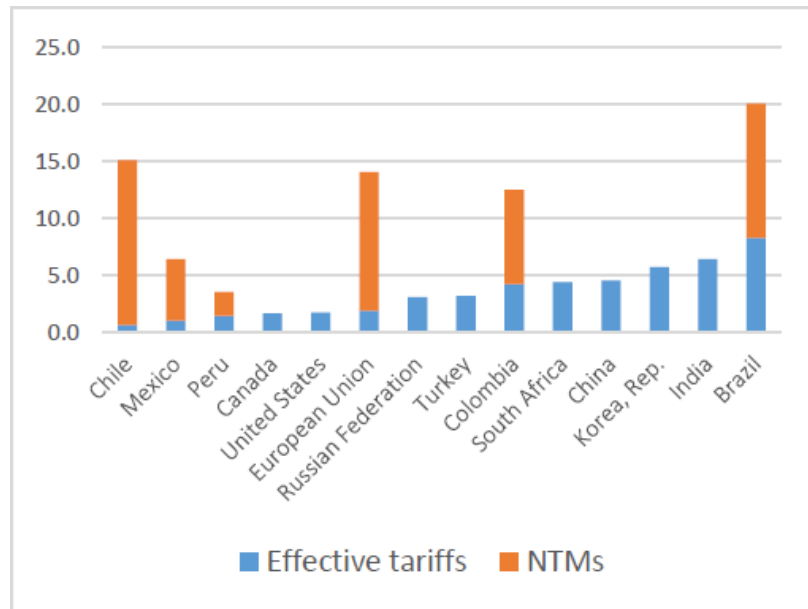
A International Chamber of Commerce (ICC) divulga, anualmente, um ranking chamado Open Market Index, medindo o grau de abertura de diferentes países. São levados em consideração para o cálculo abertura comercial, configurações de políticas comerciais, abertura ao Investimento Estrangeiro Direto e infraestrutura que fomenta o comércio. O índice varia de 1 a 6, sendo 6 a maior abertura possível. No relatório mais recente, de 2017, a média dos 75 países analisados foi 3,6. O Brasil se classificou no 69º lugar, com 2,4 pontos, no grupo dos países de abertura abaixo da média. Fazem parte também desse grupo Argentina, em 68º lugar, e, com a menor pontuação do ranking, a Venezuela, em 75º lugar. Já o México ficou no grupo dos países de abertura na média do grupo, em 46º lugar com 3,5 pontos. Esse grupo constitui o maior dos 4 grupos e inclui países como Uruguai (52º lugar) e Estados Unidos (40º lugar). O Canadá ficou no grupo de países de abertura acima de média, em 17º lugar. Interessante também o fato de que quase todas as economias do G20 estão na categoria de abertura na média, com exceção do Canadá, que está acima, e da Índia, Argentina e Brasil, que estão abaixo.

Constata-se, assim, que o México possui grau de abertura ao comércio internacional consideravelmente maior que o Brasil, bem como se insere de maneira mais efetiva na cadeia produtiva global, fato evidenciado pelos dados apresentados nessa seção. Tal fato estimula a competitividade da produção mexicana e coloca o país mais inserido na produção global. No capítulo 3 foi possível constatar a importância do NAFTA para o desenvolvimento do comércio mexicano, bem como do seu papel na definição de um modelo de inserção na economia global mais aberto. Faz-se necessário, agora, analisar o papel do Brasil na economia mundial, bem como de que maneira o Mercosul ajudou na definição desse papel e que impacto teve na economia brasileira.

5. Brasil e o Mercosul

Com os dados apresentados e a discussão realizada até esse ponto, já se pode inferir a existência de certa limitação dos efeitos do Mercosul sobre a economia e a sociedade brasileiras. Apesar do comércio exterior brasileiro ter crescido fortemente desde a entrada em vigor do Mercosul, seus efeitos na economia brasileira se apresentaram limitados, pelo menos quando é feita uma comparação com o México. O Brasil permanece, ainda, como um país fechado ao comércio, como discutido na seção anterior. As tarifas médias nominais de importação no Brasil permanecem altas quando comparadas ao resto do mundo e praticamente não sofreram

alterações desde 1995, tendo variado de 11,2% nesse ano para 11,6% em 2016, de acordo com dados do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. O gráfico abaixo, à esquerda, mostra as tarifas ad-valorem médias, em azul, e as barreiras não tarifárias (por exemplo, sanitárias e ambientais) em laranja, calculadas pelo Banco Mundial, para alguns países no ano de 2015. O Brasil apresenta as maiores tarifas e também as maiores barreiras não tarifárias, só se equiparando às da União Europeia.



Fonte: World Bank Document - “Brazil’s Globalization and Integration of Output Markets Agenda”

O comércio internacional mexicano, além de ter crescido de maneira consistente desde que o NAFTA foi assinado, também vêm representando cada vez mais importância na economia do país, fato evidenciado pelo último gráfico apresentado, de exportações sobre o PIB. O Brasil, por outro lado, apesar de ter demonstrado expressivo crescimento no fluxo comercial, não faz do comércio exterior seu propulsor de crescimento. Isso demonstra a opção por uma estratégia de inserção no comércio internacional mais limitada e também a opção pelo mercado interno como propulsor do seu desenvolvimento. Tal fato não se configura em si como uma opção melhor ou pior do que a estratégia mexicana de alinhamento à maior economia do mundo e crescente relevância do comércio internacional no desenvolvimento. No entanto, existem vantagens e desvantagens com relação a tal escolha. Por um lado, a opção pelo foco no mercado interno busca prioritariamente desenvolver o comércio e a produção nacionais. Um mercado interno forte também reduz a exposição e a dependência de outros países, o que pode ser particularmente prejudicial em momentos de crise, como foi observado no México em 2008. Por outro lado, a falta de abertura comercial e a posição de menor destaque do comércio exterior na economia levam muitas vezes à falta de dinamismo da economia, caracterizada por baixa competitividade, concentração das atividades produtivas, bem como defasagem tecnológica. Faz-se necessário, agora, apresentar e analisar dados no intuito de criticar a estratégia brasileira de inserção na cadeia global, focando nos efeitos do Mercosul, e poder, finalmente, compará-la com a estratégia mexicana já apresentada.

5.1 Os desafios da década de 1990

O Plano Real, em 1994, foi responsável pelo controle da inflação no Brasil e inaugurou um período de relativa estabilidade econômica, especialmente quando se compara com a década de 1980. A preocupação com a escalada da inflação, a acumulação de reservas internacionais e uma política monetária austera, bem como programa de privatizações, marcaram a década de 1990. Como apresentado no capítulo 1, tais diretrizes se inseriam no contexto do Consenso de Washington e das medidas necessárias acordadas com os credores internacionais para evitar novas crises de dívida de países em desenvolvimento. De particular interesse para o comércio, tema central do presente trabalho, é o atrelamento do real ao dólar, ponto central do Plano Real como medida de combate à inflação. Isso porque o câmbio fixo, atrelado à moeda norte-americana e artificialmente valorizado estimula as importações. A paridade do peso argentino ao dólar foi, inclusive, medida inserida na Constituição, o que terminou por ser um problema para um dos maiores parceiros comerciais do Brasil e segunda maior economia do Mercosul. De acordo com Fábio Giambiagi e Fabrício Mesquita Moreira: “No caso da abertura comercial e da apreciação cambial, foi muito expressivo o impacto da queda das tarifas de importação iniciada em 1991 e da apreciação nominal da taxa de câmbio sobre a demanda por importações (...) essa combinação provocou rápida e substantiva reversão dos resultados da balança comercial, que permaneceu em déficit por todo o período 1995-1998.”²³

O final da década foi um momento conturbado para as economias emergentes de forma geral e apresentou desafios para a estabilidade econômica brasileira. A crise asiática de 1997 e a crise russa em 1998 provocaram corrida contra uma cesta de moedas de países emergentes e lançou dúvidas sobre a continuidade da paridade real-dólar. O Banco Central se desfez de grande parte das reservas internacionais no intuito de conter a especulação contra o real. Isso, no entanto, não seria sustentável a longo prazo e levou, em janeiro de 1999, à desvalorização do real. O Brasil sofreria ainda os efeitos da crise argentina de 2002, que levou também à desvalorização do peso argentino. A partir de 1999, então, foi adotado o câmbio flutuante e inaugurou-se o tripé macroeconômico, caracterizado por câmbio flutuante, metas de inflação e superávits no Balanço de Pagamentos.

A década de 1990 se configurou, assim, como uma década de fortes transformações na economia brasileira. As tentativas fracassadas de planos de estabilização; o controle inflacionário e o estabelecimento das metas de inflação; as altas taxas de juros; a abertura econômica e liberalização financeira; as crises de diversas moedas de países emergentes que levaram ao abandono da paridade real-dólar no final da década; a balança comercial deficitária devida ao atrelamento ao dólar; o estabelecimento do Mercosul. Todas essas transformações representaram desafios para o desenvolvimento econômico do país e moldaram a maneira como o Brasil se inseriu no comércio internacional.

5.2 O comércio sob o Mercosul

Já foi definido o papel reduzido do Brasil no comércio mundial, bem como sua importância de certa maneira limitada no desenvolvimento do país, ainda que ele tenha sido importante particularmente nos anos 2000. Pode-se, agora, avaliar o comércio brasileiro no âmbito do Mercosul.

É interessante apresentar alguns dados acerca do comércio brasileiro com seus principais parceiros comerciais. Os dados do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços mostram os números para as exportações e importações brasileiras desde o ano de 1997. De uma perspectiva global, o fato mais importante ocorrido para o comércio foi a entrada, em 2001, da China na Organização Mundial do Comércio. A partir de então, o gigante asiático alterou os padrões do comércio global, preços de commodities e industrializados, bem como alavancou o fluxo mundial de trocas. A China, assim como tornou-se um dos principais parceiros comerciais do México e absorveu grande parte das importações desse país, também se firmou como grande parceiro comercial do Brasil. Atualmente é o principal parceiro do Brasil em termos de volume importado e exportado tendo, em 2017, sido destino de 21,8% das exportações brasileiras, e origem de 18,1% das importações. Em seguida, aparecem os Estados Unidos, com 12,3% das exportações e 16,5% das importações. Como terceiro maior parceiro comercial, a Argentina, com 8,09% das exportações e 6,26% das importações. Os três maiores parceiros comerciais do Brasil absorvem, portanto, mais de 40% do volume exportado e importador, revelando um comércio exterior concentrado.

O comércio com a China apresenta os números mais surpreendentes desde o início da série, em 1997. As exportações para o país asiático passaram, de aproximadamente US\$ 1 bilhão em 1997 para quase US\$ 46,5 bilhões no ano passado, representando um aumento de mais de 43 vezes. As exportações são, em sua grande maioria, de produtos básicos, especialmente soja, petróleo e minério de ferro. Apenas esses três produtos representaram, no ano passado, 84% das exportações. O Brasil se beneficiou, portanto, do boom das commodities ocorrido desde o início do século, justificado em grande parte pelo crescimento da economia chinesa. Por outro lado, o perfil das importações é diametralmente oposto. Em 2017, produtos manufaturados representaram mais de 97% das importações da China. Elas passaram de pouco mais de US\$ 1 bilhão em 1997 para US\$ 27 bilhões no ano passado, o que representou um aumento de mais de 23 vezes. Nenhum outro grande parceiro comercial apresentou um aumento tão expressivo no fluxo comercial com o Brasil. As exportações para os Estados Unidos, Argentina e Europa apresentaram aumento de 2,9, 2,6 e 3,5 vezes, respectivamente, no período. Já as importações aumentaram de forma mais modesta, em 1,8 vezes para os Estados Unidos, 1,2 vezes para a Argentina e 2,1 vezes para a Europa, aproximadamente. A China teve, portanto, papel fundamental na definição do Brasil no comércio internacional desde o início do século, absorvendo a produção de produtos básicos e influenciando na consolidação do país como grande exportador de commodities.

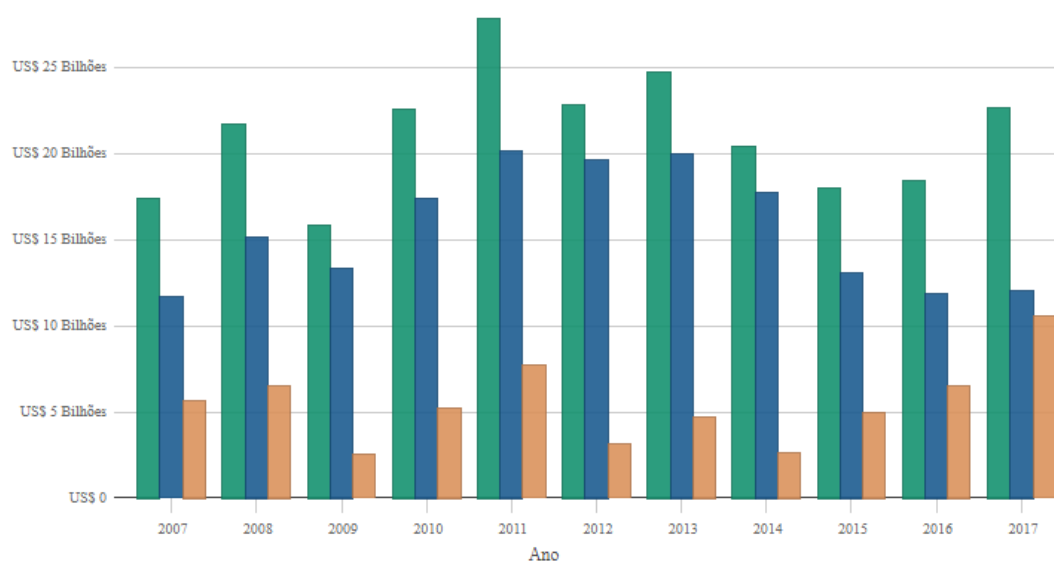
O comércio com o Mercosul também cresceu de maneira surpreendente desde o início da década de 1990. Na tabela abaixo é possível observar o fluxo comercial com os países do Mercosul para o período 1990-2015, expressos em milhares de dólares. É interessante notar a tendência de reversão do comércio com a Argentina, no período após 1999, no qual o câmbio flutuante é adotado. Até 1999, as importações superavam as exportações, o que foi revertido após a adoção do câmbio flutuante. Ainda, o comércio com a Argentina também representa a

maior parte do fluxo comercial com os países do Mercosul, dado que Brasil e Argentina são as maiores economias do bloco. O crescimento do comércio não, foi, contudo, constante. Os anos de 2001 e 2002 apresentara variação negativa tanto nas exportações quanto nas importações, bem como o ano de 2009, em decorrência da crise financeira global. O ano de 2011 apresentou o maior valor histórico do fluxo comercial entre os países, com as exportações atingindo quase US\$ 28 bilhões, e as importações, US\$ 19 bilhões. Desde então, o crescimento foi moderado ou negativo, tendo apresentado queda tanto nas exportações quanto nas importações em 2012, 2014 e 2015. De maneira global, os vínculos de comércio com os países foram fortalecidos. O artigo “Mercosul: 25 anos de avanços e desafios”, atesta que “o comércio entre os países do Mercosul aumentou mais de onze vezes desde 1991, enquanto que, comparativamente, o comércio mundial cresceu apenas cinco vezes no mesmo período. Destes avanços, o Brasil foi o país do bloco que mais se beneficiou (...)”.²⁴

Brasil								
País	1990-1999		2000-2009		2010-2015		Variação % [X] (1991-2015)	Variação % [M] (1991-2015)
	Exportação	Importação	Exportação	Importação	Exportação	Importação		
Argentina	41.044.904	47.437.189	91.915.871	81.167.308	105.926.999	88.675.306	768%	489%
Brasil	X	X	X	X	X	X	X	X
Paraguai	9.459.326	3.670.236	11.696.526	4.219.958	16.797.534	5.448.980	399%	296%
Uruguai	6.694.896	6.833.643	8.930.698	7.055.927	13.635.610	10.048.681	709%	173%

Fonte: “Mercosul: 25 anos de avanços e desafios”; 2016

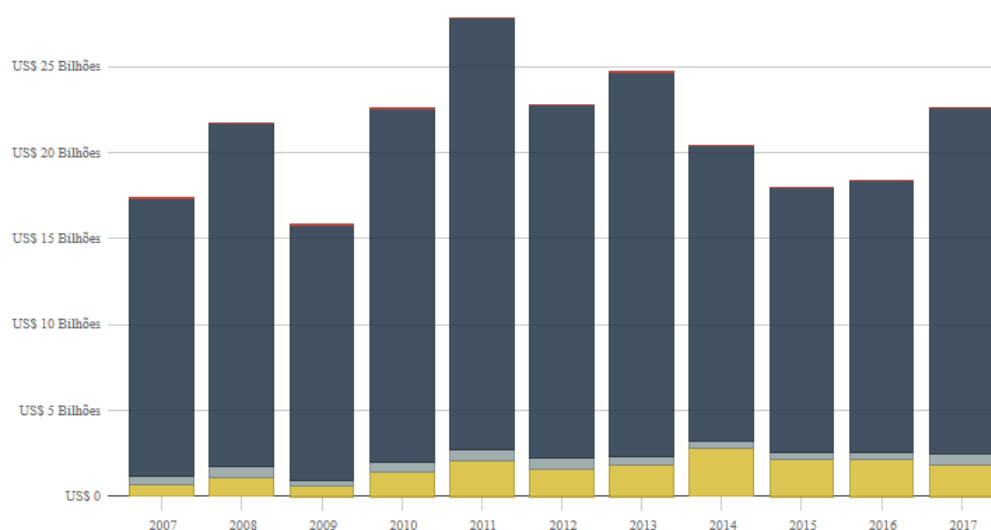
Outro ponto importante a ser observado é que o Brasil acumula sucessivos superávits com os países do bloco, e isso se tornou um ponto de discussão recorrente no grupo. Abaixo, observa-se a balança comercial com os países do Mercosul no período de 2007 a 2017. A barra verde representa as exportações, enquanto a azul representa as importações e a laranja, o saldo da balança. É notável o crescimento das exportações e importações até 2012, excluindo o ano de 2009, que apresentou queda em ambos devido à crise financeira internacional. Após 2009, é observada uma tendência de queda das exportações e, de forma mais suave, também das importações.



Fonte: Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços

Ao se comparar o comércio do Brasil com o Mercosul e o comércio do México com o NAFTA, entretanto, constata-se que a participação relativa do Mercosul nas trocas comerciais brasileiras é de importância moderada. Apesar de a Argentina ser o 3º maior parceiro comercial do Brasil, o comércio com o Mercosul ainda não representa uma fatia surpreendente do total comercializado, como o comércio com os Estados Unidos e Canadá representa para o México. Obviamente, o fato de o México ter firmado acordo com a maior economia do planeta, enquanto o Brasil adotou uma estratégia diferente, é relevante ao se discutir a participação dos blocos comerciais no comércio de cada país. Entretanto, ainda assim é importante a comparação das participações relativas para se entender o impacto das duas estratégias de inserção no comércio internacional na economia dos dois países. Dados do IPEA mostram que, desde 1994, a participação do Mercosul nas exportações e importações brasileiras caiu. Em realidade, ela aumentou nos primeiros anos após o estabelecimento do acordo, atingindo o pico em 1998: 18% para as exportações e 17% para as importações. Em 2017, de acordo com dados do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços, a participação do Mercosul nas exportações brasileiras foi de 10,36%, enquanto a das importações foi 7,89%.

Um fato importante a se notar é o Brasil comercializar majoritariamente produtos manufaturados com os parceiros do Mercosul. De particular importância é o setor de maquinaria e de transporte, o que se deve principalmente ao Acordo Automotivo entre o Brasil e a Argentina. O setor automotivo corresponde a aproximadamente metade do comércio entre os dois países. Isso contrasta com uma visão do Brasil de exportador de produtos primários. O comércio com o Mercosul possui um peso tecnológico que não é visto no comércio com outros grandes parceiros comerciais. De acordo com dados do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços, a parcela de produtos manufaturados e semimanufaturados exportados para o Mercosul entre 2000 e 2017 foi de, no mínimo, 86%. Importante notar que os produtos importados pelo Brasil dos países do bloco também representam o mesmo perfil: são, em sua maioria, produtos manufaturados. O gráfico abaixo mostra a composição das exportações brasileiras para o Mercosul por fator agregado entre 2007 e 2017. A barra azul escuro representa produtos manufaturados, enquanto a barra amarela representa produtos básicos. Os produtos manufaturados representaram quase 90% do total exportado para o Mercosul no período.

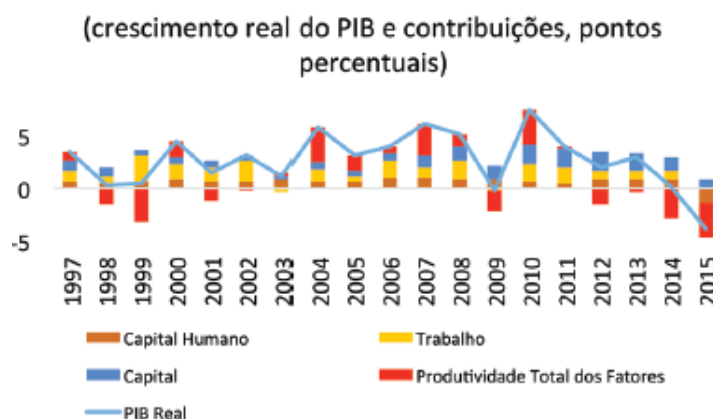


Fonte: Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços

5.3 Renda, emprego e produtividade

Tendo apresentado e analisado os dados do comércio brasileiro, cabe uma discussão acerca da renda e da produtividade no Brasil, variáveis afetadas pelos fluxos comerciais. O comércio exterior pode aumentar a renda da população, como foi discutido no capítulo 2, diretamente através da geração de empregos e aumento da produção e, indiretamente, através do aumento da concorrência e aumento da produtividade. Entretanto, o Brasil optou por um modelo limitado de inserção na cadeia produtiva global, com papel reduzido do comércio exterior na pauta de desenvolvimento do país. “De Negri (2005), ressaltou, no entanto, que as exportações brasileiras dos últimos anos são, na sua grande maioria, de bens com baixo teor tecnológico, isto é, com elevada participação de bens intensivos em trabalho, commodities e recursos naturais, enquanto que os bens intensivos em tecnologia possuem elevada participação na pauta de importação. Este cenário pode se mostrar preocupante para o Brasil, pois o padrão da sua exportação indica um afastamento do padrão mundial de comércio, cada vez mais concentrado em bens intensivos em tecnologia.”²⁵ O modelo de desenvolvimento brasileiro foi baseado no mercado interno, o que tornou limitada a influência do comércio exterior. Dessa maneira, atividades de alto valor agregado sujeitas a competitividade externa, que gerariam emprego e crescimento, permaneceram fora da pauta do comércio de maneira geral. Atividades relacionadas à exportação de produtos básicos, que como apresentado anteriormente, configuram grande parte do comércio exterior brasileiro, possuem impacto limitado na geração de emprego e na contribuição para a produtividade do país.

O Brasil apresentou maior crescimento do PIB durante os anos 2000. O crescimento do PIB foi movido, principalmente, pelo aumento da força de trabalho e pelo consumo interno. Um relatório do Banco Mundial sobre a produtividade no Brasil argumenta que “o aumento da renda no Brasil se baseou, predominantemente, no aumento da taxa de emprego, visto que um grande contingente de jovens entrou no mercado de trabalho pela primeira vez. Com o rápido envelhecimento da população, essa fonte de crescimento deve se esgotar em breve. Além disso, os altos preços das commodities e políticas fiscais mais frouxas acabaram fomentando um modelo de crescimento baseado no consumo nos anos 2000, causando um rápido aumento da taxa de emprego. Nos últimos cinco anos, no entanto, esses fatores se inverteram e o Brasil afundou em sua pior recessão em mais de um século. Nem os preços das commodities nem os gastos do governo podem ser fontes sustentáveis de crescimento a longo prazo. Finalmente, o crescimento resultante de investimentos continuará limitado pelos baixos níveis de poupança interna.”²⁶ O primeiro gráfico, a seguir, mostra o crescimento do PIB brasileiro entre 1997 e 2015 segregado pelas contribuições para esse crescimento. Nota-se a importância do crescimento do trabalho no aumento do PIB e, por outro lado, que o crescimento da produtividade foi insignificante ou negativo na maioria dos anos no período observado, ilustrando um modelo de crescimento voltado ao mercado interno e pouco integrado à economia global. Já o segundo gráfico mostra os fatores da contribuição para o crescimento do PIB para alguns países, revelando comparativamente a importância do trabalho no crescimento brasileiro e reforçando o ponto feito anteriormente.



Fonte: IBGE, cálculo da equipe do Banco Mundial



Fonte: IBGE, WDI, cálculo da equipe.

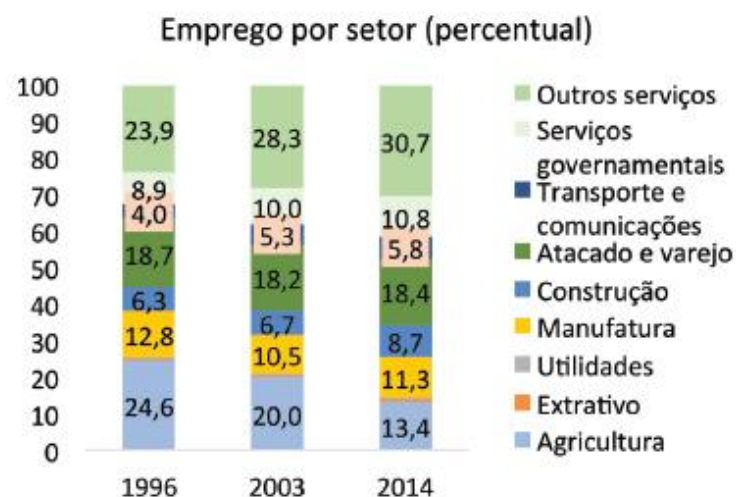
Assim, questões demográficas, expansão do crédito e do consumo, bem como a questão das commodities, foram responsáveis pelo crescimento da economia brasileira desde o início do século XXI. Foram louváveis as conquistas obtidas no âmbito social no período analisado. Entretanto, tal modelo brasileiro de desenvolvimento não é sustentável a longo prazo, e a recente crise no país revela essa limitação. No mundo atual, é imperativo para um crescimento sustentável a integração aos mercados globais, gerando aumento da produtividade, do emprego e, consequentemente, da renda da população. A renda per capita brasileira, entre 1994 e 2016, cresceu meros 1,1% ao ano, logo atrás do México, na comparação com países da América Latina, que apresentou crescimento de 1,2%. Ela permanece, desde 1990, em torno de 25% da renda per capita americana. A falta de abertura econômica no Brasil provoca ineficiência produtiva e impede o país de se inserir efetivamente na cadeia produtiva do mundo, travando a geração de renda e o desenvolvimento socioeconômico. Particularmente, desde a crise financeira global, observou-se a volta de uma série de políticas de cunho protecionista, que só serviram para agravar problemas fiscais e retardar a inserção do país na cadeia produtiva global através do aumento da competitividade. “Foram introduzidas barreiras onerosas à importação, requisitos de conteúdo local, alíquotas diferenciadas e isenções fiscais, subsídios de crédito e outras medidas para beneficiar indústrias específicas, regiões e, muitas vezes, empresas particulares (os chamados “campeões nacionais”).”²⁷ O relatório do Banco Mundial é enfático ao afirmar que “a política de proteção persiste no Brasil apesar dos grandes

efeitos positivos do processo de liberalização comercial unilateral do final da década de 1980 e início da década de 1990.”²⁸

A produtividade representa hoje um dos maiores desafios para o Brasil, já que é fator essencial para a obtenção de crescimento sustentável e duradouro. O uso mais eficiente dos recursos disponíveis aumenta a produção e a renda do trabalhador, e proporciona um crescimento baseado em fatores internos, como a melhoria constante dos processos produtivos, e não calcado em movimentos demográficos ou fatores externos, como foi o aumento dos preços de commodities para o Brasil na primeira década do século. Diversos trabalhos mostram efeitos positivos da abertura comercial sobre a produtividade no Brasil. Muendler (2004) utiliza dados da indústria no período de 1986 a 1998 e encontra evidências de que a concorrência com empresas estrangeiras pressiona firmas a aumentar a produtividade. De acordo com o trabalho, em tradução livre, “efeitos indiretos do programa de liberalização comercial afetaram a produtividade de maneira mais forte que os diretos. O efeito direto do uso de insumos estrangeiros de melhor qualidade encontrado foi insignificante. Porém, o incentivo indireto de mais competição estrangeira, ou da sua ameaça, fez com que as empresas aumentassem a produtividade. De maneira similar, a eliminação de empresas ineficientes ajudou a aumentar a produtividade agregada de forma indireta.”²⁹ Dos trabalhos mais recentes, Lisboa et al (2010) também encontra efeitos positivos da concorrência estrangeira na produtividade industrial e conclui que a redução nas tarifas de importação teve papel primordial no aumento da produtividade após a abertura comercial ocorrida desde a década de 1990. No Brasil, de acordo com dados do Banco Mundial, o crescimento da produtividade total dos fatores foi insignificante para o período de 1997 a 2015, de acordo com o gráfico apresentado acima. Já a produtividade do trabalhador aumentou 17% em 20 anos, enquanto o aumento nos países de alta renda foi de 34%. Dados os efeitos significativos da abertura comercial na produtividade encontrados por diversos trabalhos, parece uma boa alternativa para o Brasil o aprofundamento do processo ainda limitado de abertura comercial, o que poderia aumentar a produtividade total dos fatores e contribuir para um crescimento sustentável da economia brasileira.

Se, por um lado, a abertura comercial e a intensificação das trocas comerciais tiveram efeitos positivos na produtividade no Brasil, os seus efeitos sobre o emprego não parecem ter sido significativos. O fato de o Brasil permanecer um país fechado ao comércio, e, portanto, do comércio ter papel reduzido no crescimento econômico, impede que seus efeitos sobre o mercado de trabalho sejam sentidos de maneira robusta. O número de trabalhadores empregados aumentou, entre 1996 e 2014, de 72 milhões para 106 milhões, o que representa um aumento impressionante de aproximadamente 47%. Entretanto, a demanda interna foi o grande propulsor do aumento no emprego, tendo o comércio exterior desempenhado um papel limitado nesse movimento. Já foi posto que a exportação de produtos básicos representa grande parte do total exportado pelo Brasil, e a participação da agricultura no emprego vem reduzindo cada vez mais, tendo passado de 24,6% em 1996 para 13,4% em 2014, enquanto o setor de serviços vem ganhando espaço. Essa é, obviamente, uma tendência global, mas a exportação de produtos de baixo valor agregado possui efeito limitado sobre a geração de empregos. No gráfico abaixo, é possível observar a evolução da composição do emprego entre 1996 e 2014. Mais uma vez, reforça-se o ponto de que uma maior integração do Brasil com os mercados globais, através da eliminação de barreiras e da intensificação das trocas comerciais, poderia elevar a produção brasileira de produtos com maior valor agregado, o que causaria efeito positivo no emprego. Com relação ao Mercosul, infere-se que seu impacto no emprego do Brasil também é insignificante. Apesar do perfil dos produtos comercializados com o Mercosul possuir maior peso tecnológico, seu impacto sobre o emprego total no Brasil ainda é limitado. Uma tese

de doutorado publicada em 2010 intitulada “A fragilidade institucional do Mercosul e os seus impactos sobre o mercado de trabalho” é categórica ao concluir que “O Mercosul não contribuiu para que fossem gerados mais empregos no Brasil”³⁰ e que “o estudo não sugere que o Mercosul tenha alterado de forma significativa o mercado de trabalho nos países da região”.³¹



Fonte: IBGE, WDI, Groningen, cálculos da equipe do Banco Mundial

5.4 Os entraves à inserção do Brasil no comércio internacional

De fato, o comércio brasileiro com o exterior cresceu de maneira vigorosa desde o estabelecimento do Mercosul em 1994. No entanto, fatores externos, como a demanda chinesa e o aumento no preço das commodities tiveram papel fundamental nesse movimento. Fatores internos, entretanto, continuam a minar um crescimento sustentável do comércio e a integração do país às cadeias produtivas globais. O mencionado relatório do Banco Mundial argumenta que “as políticas de proteção comercial costumam ter como base a noção equivocada de que ajudam as empresas nacionais a se preparar para a concorrência. Na verdade, a proteção comercial referente às importações costuma funcionar como um imposto direto sobre os exportadores, tornando-os menos competitivos - e não o contrário. (...) Desconsiderando-se os efeitos do boom da demanda e dos preços das commodities associado ao rápido crescimento da China, o desempenho “puro” das exportações no Brasil foi mais fraco do que o da maioria das principais economias emergentes.”³³ Caso o Brasil consiga promover reformas e abandonar a tendência protecionista, observada especialmente após a crise de 2008, e, ainda, seja agraciado com uma conjuntura externa favorável, existe um potencial gigantesco para o exercício de um papel maior no cenário internacional, o que tornaria o país mais competitivo e teria efeitos positivos na renda e no bem-estar da população.

O Brasil permanece, assim, um país pouco integrado à cadeia produtiva global, que muito se beneficiaria do aprofundamento de tal integração. O relatório do Banco Mundial acerca

da produtividade no Brasil, numa comparação com diversos países, apresenta o Brasil como o único país que não teve redução das restrições ao comércio entre 2008 e 2013. Tal fato resulta na má alocação de recursos e na dificuldade em absorver avanços tecnológicos. As tarifas de importação no Brasil permanecem altas a despeito da grande redução no início da década de 1990. No âmbito do Mercosul, destaca-se a TEC, que “contém tarifas relativamente elevadas para bens intermediários, equipamentos, partes e peças. Além de prejudicar a eficiência dos produtores de bens finais, essa proteção gera empresas com perfis pouco adequados para enfrentar os padrões contemporâneos de competição internacional. Assim, ao invés de ampliar a participação dos países membros no comércio mundial, o papel dos acordos de integração na América do Sul tem se limitado a promover a substituição de importações em âmbito regional.”³² Além das barreiras tarifárias, existem diversas outras barreiras ao comércio internacional, como por exemplo a alta burocracia no país. Ainda, existem barreiras sanitárias e trâmites aduaneiros longos e complexos. De suma importância para que o país consiga se integrar ao comércio internacional também é a melhoria na infraestrutura brasileira, que faz parte do chamado “Custo Brasil”. Reformas no precário sistema de transportes do país e reformas educacionais deveriam ser prioridade e certamente facilitariam a integração do Brasil às cadeias produtivas globais. Todos esses itens, entretanto, exigem reformas profundas em diversos setores do país, bem como vontade política para realizá-las.

Uma das maneiras de integrar o Brasil seria o estabelecimento de novos acordos comerciais. O número de Acordos Preferenciais de Comércio registrados na Organização Mundial do Comércio passou de aproximadamente 70 em 1990 para quase 300 acordos atualmente. O Brasil hoje é signatário de apenas um Acordo Preferencial de Comércio, o Mercosul. Destaca-se, no âmbito do Mercosul, o acordo de livre comércio entre o bloco e a União Europeia, que muito beneficiaria o Brasil e seria um passo à frente na direção de integrar o país ao comércio mundial. Isso porque o acordo reduziria as tarifas de importação e aumentaria o fluxo comercial entre os dois blocos, o que teria efeito positivo sobre a competitividade da indústria brasileira. As discussões acerca do acordo de livre comércio entre os dois blocos ocorrem desde o final da década de 1990. Ambas as partes, no entanto, ainda não conseguiram chegar a um acordo acerca das tarifas e políticas a serem adotadas conjuntamente.

6. Conclusão

O trabalho buscou revelar o caminho traçado pelo Brasil e pelo México no processo de globalização e de que forma os dois países se inserem no comércio internacional, utilizando como base os efeitos do Mercosul e do NAFTA. Foi apresentado um panorama da crise vivenciada pelas duas nações na chamada “Década Perdida”, e a saída da crise por meio de uma série de reformas de cunho liberal. Nesse sentido, foram estabelecidos os dois grandes acordos de livre comércio. O Mercosul e o NAFTA representam o marco da inserção do Brasil e do México no comércio internacional e a adoção de um novo modelo de desenvolvimento, alinhado aos mercados globais. Também foram apresentados as principais teorias de comércio e os efeitos de determinadas políticas comerciais no intuito de embasar a análise feita nos capítulos 3, 4 e 5.

No que diz respeito ao México, a estratégia adotada pelo país para se inserir na cadeia global foi se alinhar aos Estados Unidos e superar sua histórica dependência da exportação de petróleo. O México passou de um país fechado ao comércio e dependente da commodity para um país exportador de manufaturados e integrado ao comércio internacional. O NAFTA teve papel fundamental nesse movimento. Desde o estabelecimento do acordo, o comércio mexicano floresceu e hoje representa grande parte do PIB do país. A indústria mexicana se desenvolveu e tornou-se competitiva, e a abertura comercial e os efeitos do NAFTA foram benéficos para a produtividade no país. O México também absorveu investimentos e progresso tecnológico. Entretanto, a estratégia de alinhamento à maior economia do mundo trouxe desafios para o México. O crescimento da renda da população mexicana deixou muito a desejar, permanecendo em patamares bastante abaixo dos seus parceiros no NAFTA. A parcela da população vivendo na pobreza permaneceu praticamente igual, bem como o acordo comercial não trouxe mais emprego ao país. Isso se deveu principalmente ao fato de as importações mexicanas terem aumentado em linha com as exportações, o que não levou a ganhos substanciais no PIB do país.

O Brasil, por outro lado, optou por uma estratégia limitada de inserção no comércio internacional. As medidas liberalizantes adotadas na década de 1990, que culminaram no estabelecimento do Mercosul, parecem não ter sido aprofundadas nas décadas seguintes. O Mercosul ainda está longe de configurar um mercado comum, e é preciso que sejam reduzidas as assimetrias entre os membros, bem como é necessária uma maior coordenação política entre os países para que o acordo atinja seus objetivos. Assim, o desenvolvimento brasileiro no século XXI foi, de maneira geral, baseado na expansão do consumo interno, do emprego e do crédito, bem como nas conquistas sociais obtidas. O crescimento da economia chinesa teve papel fundamental na definição do Brasil como exportador de commodities, e contribuiu para o crescimento do comércio. No entanto, ele ainda representa parte pequena do PIB, não condizente com o tamanho da economia brasileira, e o país permanece com baixo grau de integração ao comércio global. O fato de exportar prioritariamente produtos básicos e de manter políticas de cunho protecionista não contribuiu para o avanço tecnológico no país, e o impede de obter ganhos através da competitividade. As medidas adotadas na década de 1990 geraram alguns ganhos de produtividade que, entretanto, não foram capazes de se espalhar pela economia brasileira e produzir contribuições reais para a população. O Mercosul, assim, contribuiu para o crescimento do comércio brasileiro, porém não produziu efeitos significativos no emprego do país e seus efeitos no crescimento econômico também foram limitados.

Conclui-se, por fim, que ambos os países carecem de reformas estruturais que permitam o estabelecimento de um crescimento duradouro e estável. Apesar da maior integração à cadeia produtiva global e da maior competitividade de sua indústria, o México, assim como o Brasil, necessita de reformas em setores primordiais como educação e infraestrutura, o que, com os benefícios gerados pela integração ao comércio internacional, poderia levar ambos países a novos patamares de desenvolvimento. Entende-se, ainda, que o Brasil deveria se aprofundar em sua integração ao comércio internacional, abandonando políticas protecionistas, o que elevaria a competitividade de sua produção, bem como incentivaria o progresso tecnológico.

7. Referências

- ¹ Vinicius Ruiz Albino de Freitas – “As Estratégias de Inserção na Economia Internacional do Brasil e do México: o Mercosul, o NAFTA e a Política Externa”; 2011
- ² Fabio Cereda Cordeiro - “O FMI, a política interna dos EUA e a crise da dívida dos anos 80”; 2010
- ³ Silva Junior, Ary Ramos da – “Neoliberalism in Mexico: The Government Carlos Salinas de Gortari 1988 – 1994”
- ⁴ Vinicius Ruiz Albino de Freitas – “As Estratégias de Inserção na Economia Internacional do Brasil e do México: o Mercosul, o NAFTA e a Política Externa”; 2011
- ⁵ Vinicius Ruiz Albino de Freitas – “As Estratégias de Inserção na Economia Internacional do Brasil e do México: o Mercosul, o NAFTA e a Política Externa”; 2011
- ⁶ Notas de aula do aluno
- ⁷ Notas de aula do aluno
- ⁸ Paiva Abreu, Marcelo – “A Ordem do Progresso”
- ⁹ Paul Krugman, Maurice Obstfeld, Marc Melitz - Economia Internacional
- ¹⁰ Paul Krugman, Maurice Obstfeld, Marc Melitz - Economia Internacional
- ¹¹ Trecho retirado do website do Mercosul
- ¹² Lira de Oliveira, Alexandre - “Livre Circulação de Bens: O aperfeiçoamento do Mercosul como União Aduaneira”
- ¹³ Vinicius Ruiz Albino de Freitas – “As Estratégias de Inserção na Economia Internacional do Brasil e do México: o Mercosul, o NAFTA e a Política Externa”; 2011
- ¹⁴ Vinicius Ruiz Albino de Freitas – “As Estratégias de Inserção na Economia Internacional do Brasil e do México: o Mercosul, o NAFTA e a Política Externa”; 2011
- ¹⁵ Vinicius Ruiz Albino de Freitas – “As Estratégias de Inserção na Economia Internacional do Brasil e do México: o Mercosul, o NAFTA e a Política Externa”; 2011
- ¹⁶ Congressional Research Service – “North America Free Trade Agreement (NAFTA)”; May 24, 2017
- ¹⁷ Vinicius Ruiz Albino de Freitas – “As Estratégias de Inserção na Economia Internacional do Brasil e do México: o Mercosul, o NAFTA e a Política Externa”; 2011
- ¹⁸ Moody’s Analysis – “Mexico’s Productivity Puzzle: What the State Economies Can Tell Us”; June 15, 2017

- ¹⁹ Artigo publicado no site Business Insider – “Mexico’s wage crisis is so bad ‘that it violates what’s stipulated in the Constitution’”; August 2 2015
- ²⁰ Policy Research Working Paper 5661 – “Economic Performance under NAFTA A Firm-Level Analysis of the Trade-Productivity Linkages”; May, 2011
- ²¹ Congressional Research Service – “North America Free Trade Agreement (NAFTA)”; May 24, 2017
- ²² Vinicius Ruiz Albino de Freitas - As Estratégias de Inserção na Economia Internacional do Brasil e do México: o Mercosul, o NAFTA e a Política Externa”; 2011
- ²³ Giambiagi, Fabio e Maurício Mesquita Moreira – “A Economia Brasileira nos Anos 90”; 1999
- ²⁴ Salgado, Rodrigues Bernardo – “Mercosul: 25 anos de avanços e desafios”; 2016
- ²⁵ Perobelli, Fernando Salgueiro, Joaquim Guilhoto e Weslem Rodrigues Faria – “Impacto das Exportações brasileiras para o Mercosul, União Europeia e NAFTA sobre produção e emprego: Uma análise de insumo produto para 1997-2001”
- ²⁶ Grupo Banco Mundial – “Emprego e Crescimento, a Agenda da Produtividade”
- ²⁷ Grupo Banco Mundial – “Emprego e Crescimento, a Agenda da Produtividade”
- ²⁸ Grupo Banco Mundial – “Emprego e Crescimento, a Agenda da Produtividade”
- ²⁹ Muendler, Marc Andreas – “Technology, and Productivity: A Study of Brazilian Manufactures, 1986-1998”; May 31, 2001
- ³⁰ Trapp, Glaucilene Pedroso - “A fragilidade institucional do Mercosul e os seus impactos sobre o mercado de trabalho”; 2010
- ³¹ Trapp, Glaucilene Pedroso - “A fragilidade institucional do Mercosul e os seus impactos sobre o mercado de trabalho”; 2010
- ³² Tavares de Araujo Jr., José – “Os atuais estilos de inserção regional do Brasil e da China”; março de 2012
- ³³ Grupo Banco Mundial – “Emprego e Crescimento, a Agenda da Produtividade”

8. Bibliografia

- . Centro de Debates de Políticas Públicas e Centro de Estudos de Integração e Desenvolvimento – “A Integração Internacional da Economia Brasileira: Propostas para uma nova política comercial”; 2016
- . Vinicius Ruiz Albino de Freitas - Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais da Faculdade de Filosofia e Ciências da Universidade Estadual Paulista – UNESP – “As Estratégias de Inserção na Economia Internacional do Brasil e do México: o Mercosul, o NAFTA e a Política Externa”; 2011
- . Lopez-Córdova, E. e Mesquita Moreira, M. – “Regional integration and productivity: the experiences of Brazil and Mexico”; 2003
- . Mircea Buescu – “História Econômica do Brasil” – Centro de Documentação do Pensamento Brasileiro; 2011
- . Center for Economic and Policy Research – “Did NAFTA Help Mexico? An Update After 23 Years”; 2017
- . Jairo Abud - Tese apresentada ao Curso de Pós-Graduação da FGV/EAESP – “Dívida Externa, Estabilização Econômica, Abertura Comercial, Ingresso de Capitais Externos e Baixo Crescimento Econômico: México 1988 – 1993”; 1996
- . González, Arturo Huerta – “Impacto de la política proteccionista de Estados Unidos en la economía mexicana” – Economía UNAM vol. 14, núm. 42, septiembre - diciembre, 2017.
- . Munhoz, Dercio Garcia – “Inflação Brasileira: os Ensinaamentos desde a Crise dos anos 30” – Economia Contemporânea nº 1; junho de 1997
- . Silva Junior, Ary Ramos da. - “Neoliberalism in Mexico: The Government Carlos Salinas de Gortari (1988 – 1994)”
- . Landau, Elena – “Política de Estabilização Mexicana: 1982 – 1989” – Revista de Economia Política, vol. 11, nº 4 (44); outubro – dezembro/1991
- . “NAFTA Revisited: Achievements and Challenges” – Institute for International Economics
- . Country Poverty Brief – Latin American and Caribbean – Brazil – October 2017, World Bank Group
- . Country Poverty Brief – Latin American and Caribbean – Mexico – October 2017, World Bank Group
- . The CIA World Factbook for Brazil and Mexico
- . Margaret Daly Hayes – “The U.S. and Latin America: A Lost Decade?” - *Foreign Affairs* Vol. 68, No. 1, America and the World 1988/89 (1988/1989), pp. 180-198

- . Krugman, Paul, Maurice Obstfeld e Marc Melitz - “Economia Internacional”
- . Weil, David - “Economic Growth”
- . Gonçalves, Reinaldo - “A Teoria do Comércio Internacional: Uma Resenha”
- . Pedro da Motta Veiga and Sandra Polónia Rios - Issue Brief – “Brazil’s Trade Negotiations Agenda: Moving Away from Protectionism?”
- . Lira de Oliveira, Alexandre - “Livre Circulação de Bens: O aperfeiçoamento do Mercosul como União Aduaneira”
- . Demori de Andrade, Juliana - “Livre Circulação de Mercadorias no Mercosul: ICM, Federalismo Fiscal e a (im)possibilidade de um IVA nacional no Brasil”
- . Blecker, Robert A. – “The Mexican and U.S. Economies after Twenty Years of NAFTA” – International Journal of Political Economy; 2014
- . IMF Working Paper: “How Has NAFTA Affected the Mexican Economy? Review and Evidence”; 2004.
- . Villarreal, M. Angeles: “NAFTA and the Mexican Economy – Congressional Research Service”; June 3, 2010
- . Artigo publicado pelo website Business Insider - “Mexico's wage crisis is so bad 'that it violates what's stipulated in the Constitution'”; August 2, 2015
- . Esquivel, Geraldo; El Colegio de México and José Antonio Rodríguez-López; University of California - “Technology, Trade, and Wage Inequality in Mexico before and after NAFTA”; July, 2003
- . Congressional Research Service – “North America Free Trade Agreement (NAFTA)”; May 24, 2017
- . Moody’s Analysis – “Mexico’s Productivity Puzzle: What the State Economies Can Tell Us”; June 15, 2017
- . Policy Research Working Paper 5661 – “Economic Performance under NAFTA A Firm-Level Analysis of the Trade-Productivity Linkages”; May, 2011
- . Guisan, Maria-Carmen and Aguayo, Eva – “Employment, Wages and Economic Development in Mexico and the United States, 1965-2015: Impact of Industry and the Effects of NAFTA”; 2017
- . Grupo Banco Mundial – “Emprego e Crescimento, a Agenda da Produtividade”
- . World Bank Document – “Brazil’s Globalization and Integration of Output Markets Agenda”; Draft version; February 2018
- . Salgado, Rodrigues Bernardo – “Mercosul: 25 anos de avanços e desafios”; 2016

- . Nardo, Aulo Pércio Vicente - “Comportamento da Balança Comercial Brasileira com o Mercosul por pauta de intensidade tecnológica do produto no período de 1994 a 2009”; IPEA
- . Niewierowski, Matheus Vasques – “O Comércio Exterior Brasileiro e suas Relações Comerciais”; Comissão do Mercosul e Assuntos Internacionais (Biênio 2015-2016)
- . Moreira, Sérvulo Vicente e Milhomem, Ethianne Érica Lucena – “Evolução recente do comércio exterior brasileiro com os países do Mercosul”; Texto para Discussão, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), No. 1466; 2010
- . Giambiagi, Fabio e Maurício Mesquita Moreira – “A Economia Brasileira nos Anos 90”; 1999
- . Muendler, Marc Andreas – “Technology, and Productivity: A Study of Brazilian Manufactures, 1986-1998”; May 31, 2001
- . Trapp, Glaucilene Pedroso – Tese de Doutorado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul - “A fragilidade institucional do Mercosul e os seus impactos sobre o mercado de trabalho”; 2010
- . Tavares de Araujo Jr., José – “Os atuais estilos de inserção regional do Brasil e da China”; março de 2012
- . Perobelli, Fernando Salgueiro, Joaquim Guilhoto e Weslem Rodrigues Faria – “Impacto das Exportações brasileiras para o Mercosul, União Europeia e NAFTA sobre produção e emprego: Uma análise de insumo produto para 1997-2001”
- . ICC Open Markets Index 2017
- . Portal do Mercosul (mercosul.gov.br)
- . Portal do NAFTA (naftanow.org)
- . Portal do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (mdic.gov.br)
- . Portal do World Integrated Trade Solution (wits.worldbank.org)
- . Portal de dados do Banco Mundial (data.worldbank.org)
- . Portal do Observatory for Economic Complexity (atlas.media.mit.edu)