

O MÉXICO NO TRATADO DE LIVRE COMÉRCIO MÉXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADÁ: UMA NOTA INTRODUTÓRIA*

*J. Andrés Godínez Enciso**
María Beatriz García Castro***

A série de reuniões que tem sido efetuada entre representantes mexicanos, americanos e canadenses com o objetivo de dar forma a uma área de livre comércio está, atualmente, encontrando diversos obstáculos significativos. Essas barreiras, apesar de serem, na aparência, apenas formais, têm sua origem em problemas estruturais, que dificultam o avanço na direção de um acordo definitivo (que se espera possa ser alcançado em meados deste ano).

Neste momento, a opinião pública dirige sua atenção para as dificuldades adicionais expostas pela crise atravessada tanto pelos Estados Unidos como pelo Canadá e para o processo de sucessão presidencial nos Estados Unidos. O resultado dessas eleições pode ser decisivo para a assinatura (ou não) do tratado, já que, como coincidem em assinalar vários analistas, poderia modificar o ambiente político favorável que existe no Governo Bush. Este é, sem dúvida, um elemento que determinará os prazos para a assinatura do acordo. No entanto existem aspectos relacionados com as diferenças estruturais — características tanto políticas quanto econômicas dos países envolvidos — que muitas vezes são ignorados.

Uma das principais questões colocadas é: quais são as perspectivas da indústria mexicana ante uma integração com os Estados Unidos e o Canadá? As diferenças evidentes na capacidade tecnológica e produtiva entre o México e os seus vizinhos do Norte dão uma primeira resposta. A "complementaridade" esperada entre as três economias, aludida pelas autoridades mexicanas (por exemplo, pelo Secretário de Comércio e Fomento Industrial, Jaime Serra Puche), pode colocar o país em uma situação pouco favorável.

Este trabalho tem um caráter informativo, apresentando alguns dos temas que estão sendo discutidos, implícita ou explicitamente, nas negociações sobre o acordo de livre comércio. O objetivo é assinalar alguns dos principais problemas enfrentados, capazes de obstaculizar a concretização do acordo, bem como destacar alguns pontos fundamentais aos quais tem sido dada pouca atenção ou que tem sido objeto de interpretações divergentes. Nem todos os pontos relevantes são abordados aqui. Por exemplo, a discussão em torno das repercussões do tratado sobre o meio ambiente mexicano foi deixada de lado.

* Este texto foi traduzido por Pedro Silveira Bandeira.

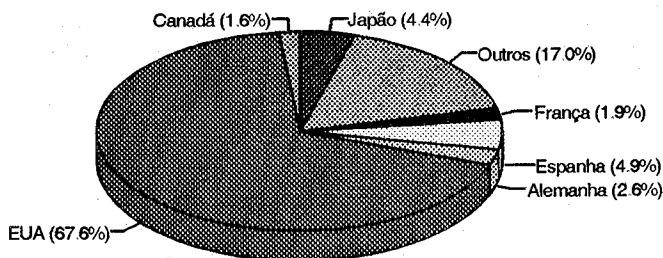
** Professor do Departamento de Economia da Universidade Autónoma Metropolitana de Azcapotzalco, México.

1 - Alguns dados sobre o comportamento comercial do México

É evidente a importância que tem, para o México, o mercado da América do Norte. Em 1990, 65,2% do comércio exterior mexicano foi realizado com os Estados Unidos e 2,1% com o Canadá.¹ Nesse mesmo ano, o montante das importações provenientes dos Estados Unidos alcançou US\$ 16.597,8 milhões, enquanto US\$ 16.037,1 milhões foram obtidos como receita das exportações para esse País.

GRÁFICO 1

EXPORTAÇÕES MEXICANAS POR PAÍS DE DESTINO — 1991

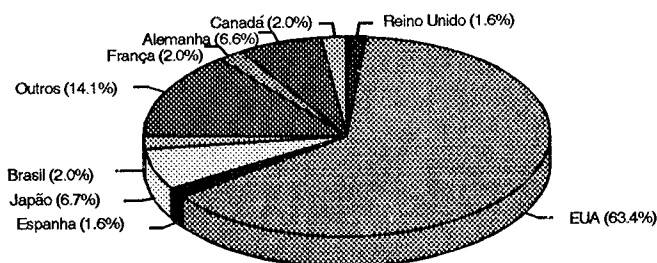


FONTE: COMÉRCIO EXTERIOR (1992). México, Banco Nacional de Comércio Exterior, v.42, n.1, ene.

¹ Os Estados Unidos efetuaram 6,1% e 19,5% de seu volume de comércio com o México e o Canadá respectivamente. Enquanto isso, o Canadá realizou 1,6% de seu comércio exterior com o México e 66% com os Estados Unidos (Com. Ext., 1992).

GRÁFICO 2

IMPORTAÇÕES MEXICANAS POR PAÍS DE ORIGEM — 1991



FONTE: COMÉRCIO EXTERIOR (1992). México, Banco Nacional de Comércio Exterior, v.42, n.1, ene.

Estima-se que a assinatura do tratado estreite as relações comerciais na região. Devido ao fato de que as importações têm crescido aceleradamente, como resultado da política de abertura comercial seguida pelo México nos últimos anos, espera-se que a assinatura do tratado incentive de forma particular as exportações, de tal modo que seja reduzido (ou, inclusive, revertido) o déficit da balança comercial. No entanto, até hoje, a tendência tem sido exatamente no sentido contrário. A abertura comercial gerou um crescimento maior das importações que das exportações. O superávit comercial que vinha sendo obtido desde 1982² transformou-se em um déficit a partir de 1989. Esse déficit cresceu aceleradamente: em 1989, foi de US\$ 644,8 milhões; em 1990, de US\$ 3.025,4 milhões; e os primeiros nove meses de 1991, já atingiu US\$ 7.340 milhões.

² Esse superávit estava relacionado com a necessidade de ser exportador líquido de capitais, derivada dos compromissos creditícios.

Isso quer dizer que o crescimento das importações está superando o das exportações. Há quem afirme que essa tendência não é tão grave quanto parece, já que o comportamento das importações é inteiramente justificado pelas necessidades de bens de capital derivadas da reativação da economia (e dos investimentos) depois de um longo período de recessão. Esse é, sem dúvida, um elemento que explica o rápido crescimento das importações de bens de capital (dada a incipiente indústria de bens de capital existente no México) e, parcialmente, o das importações de bens de consumo intermediário. No entanto não justifica o crescimento das importações de bens de consumo final, cuja taxa de crescimento superou a das exportações.

Balança comercial do México — jan. e set./90 — jan. e set./91

| DISCRIMINAÇÃO | EXPORTAÇÕES (US\$/FOB 1 000) | | IMPORTAÇÕES (US\$/FOB 1000) | | SALDO (US\$/FOB 1 000) | | Δ % 1991/90 | |
|---------------------|---------------------------------|------------|--------------------------------|------------|---------------------------|------------|-------------|-------------|
| | 1990 | 1991 | 1990 | 1991 | 1990 | 1991 | Exportações | Importações |
| Bens de consumo | 4 100 916 | 5 275 395 | 3 332 795 | 3 821 848 | 768 121 | 1 453 547 | 28,6 | 14,7 |
| Bens intermediários | 13 596 013 | 13 683 424 | 14 031 241 | 17 519 611 | -453 228 | -3 836 187 | 0,6 | 24,9 |
| Bens de capital | 1 038 141 | 1 195 109 | 4 553 565 | 6 153 192 | -3 515 424 | -4 958 083 | 15,1 | 35,1 |
| TOTAL | 18 735 070 | 20 153 928 | 21 917 601 | 27 494 651 | -3 182 531 | -7 340 723 | 7,6 | 25,4 |

FONTE: COMÉRCIO EXTERIOR (1992). México, Banco Nacional de Comércio Exterior, v.42, n.1, ene.

De qualquer forma, as exportações não apresentam o dinamismo desejado. Se não houver uma política explícita que estimule os empresários a efetuarem uma modernização técnica e tecnológica, de maneira que aumente a competitividade de suas fábricas, dificilmente será detido o ritmo de crescimento do déficit comercial. Não está claro quais as ferramentas que poderiam ser utilizadas pelo Governo com esse objetivo — menos ainda, caso se considere a atual onda de liberalização e de desregulamentação. No entanto é evidente que tal política não pode ser indiscriminada. Provavelmente se tenha de optar por aqueles setores que já mostram vantagens competitivas, com o objetivo de fortalecê-los como plataformas de exportação (eletrodomésticos, automóveis e autopeças, por exemplo).

Tendo em vista tudo que foi colocado anteriormente, as características que irão definir os pontos centrais do acordo não se restringem a simples questões tarifárias. O processo de redução das tarifas comerciais por parte do México iniciou em 1985 (sob o Governo de Miguel de la Madrid), com o pedido de ingresso no Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT). Reduziram-se violentamente as tarifas e implantaram-se mecanismos alternativos, como a substituição das tarifas por quotas de importação. Enquanto em 1982 o nível médio das tarifas de importação era de 50%, atualmente é de 10%. Além disso, 12.000 produtos foram liberados desde então. Pode-se considerar que a economia mexicana está, na atualidade, entre as de maior grau de abertura no Mundo.

Embora o México tenha reduzido drasticamente as barreiras comerciais, não se pode dizer o mesmo dos Estados Unidos em relação ao México. Neste momento, a tarifa média que o México aplica sobre os produtos americanos é de 11%, enquanto os Estados Unidos grava os produtos mexicanos, em média, em 4%. Essa diferença é mais do que compensada por controles quantitativos aplicados pelo Governo americano (exemplo disso é o atual embargo das importações de atum). Setores como os de frutas, vegetais, calçados, vestuário e pescados são sujeitos a contínuas revisões tarifárias e/ou a pressões por critérios discricionários (vetos constantes por suposta prática de "dumping", por conter tóxicos nas frutas e legumes, etc.).

2 - A força de trabalho barata

Uma das vantagens que o México espera obter com a criação do mercado comum é a possibilidade de aumentar os níveis de emprego interno. Por um lado, pelos empregos originados do aumento do fluxo de exportações, o que incidiria, basicamente, sobre os setores exportadores tradicionais, como têxtil, vestuário, produtos agrícolas e pesca, com efeitos rápidos no curto prazo. Por exemplo, o recente anúncio da eliminação de impostos compensatórios por parte dos Estados Unidos sobre produtos do setor têxtil mexicano possibilitará incrementos nos volumes exportados (aplicava-se um imposto equivalente a 2,26% do valor de faturamento). Por outro lado, pelos empregos oriundos do esperado aumento no montante dos investimentos estrangeiros diretos, cujos efeitos se tornariam evidentes a médio e longo prazos, pode-se prever que a liberação do comércio estimulará, de forma quase imediata, a produção e o emprego nos setores exportadores tradicionais. O que não é muito claro é o incremento do emprego relacionado com a chegada de novos investimentos diretos. Pensa-se que as vantagens relativas derivadas da existência de baixos custos salariais, em conjunto com uma situação de estabilidade das expectativas, sejam fatores suficientes para fomentar a entrada desses tipos de capitais.

Na atualidade, o salário médio por hora nos Estados Unidos é de US\$ 10,47, enquanto o salário médio do trabalhador mexicano é de US\$ 1,71, isto é, um operário mexicano ganha, por uma jornada de trabalho, 16,34% do que recebe um trabalhador americano. Muitos estudos³ coincidem em afirmar que os empregos que serão transferidos para o México serão aqueles que requerem um nível de qualificação baixo ou nulo. Declarações da principal central operária americana (AFCIO), que é uma das organizações que encabeçam a oposição à assinatura do tratado, assinalam que "a única vantagem comparativa do México é a pobreza de seus cidadãos e sua vontade forçada de trabalhar por salários de sobrevivência".⁴ A posição dos grupos sindicais americanos é no sentido de evitar que as negociações causem um impacto desfavorável sobre as

³ Por exemplo, um estudo da Comissão de Comércio Internacional (CCI) dos Estados Unidos.

⁴ Um estudo realizado por essa mesma entidade afirma que apenas 10 milhões de mexicanos detêm uma capacidade real de compra, enquanto os 75 milhões restantes só são capazes de sobreviver (Proceso, 1992).

condições de emprego de parte da população desse país. Esse temor se fundamenta nas condições deploráveis de grande parte dos trabalhadores mexicanos.

A existência de baixos salários médios não é, por si só, um fator capaz de definir a transferência de capital produtivo. Um informe do Royal Bank of Canada afirma que a vantagem comparativa proporcionada ao México pelo seu baixo custo da mão-de-obra é contrabalançada, até certo ponto, pelo baixo índice de produtividade industrial, pelo absentismo dos trabalhadores e pela baixa qualidade da infra-estrutura (sistemas de comunicações e de transporte, reduzido nível de qualificação dos trabalhadores e baixa capacitação gerencial). Na atualidade, as condições levadas em conta pelos investidores para alocar recursos nas atividades produtivas incluem, além dos baixos custos salariais, o grau de modernização da infra-estrutura, o nível educacional e de qualificação técnica da população e a existência de condições institucionais estáveis.⁵ Em consequência, a existência de baixos salários é insuficiente para atrair, por si só, novos investimentos, não podendo ser considerada um elemento determinante no estabelecimento de "vantagens competitivas".

Dessa forma, as diferenças nas condições de segurança do trabalho e no grau médio de qualificação e os contrastes quanto ao nível de salários colocam-se como barreiras importantes para a assinatura do acordo. A isso se devem agregar as pressões efetuadas pelos estados americanos que fazem fronteira com o México, para regular o fluxo de mexicanos que entram como imigrantes ilegais. Apontam no mesmo sentido as diferenças existentes no nível de renda "per capita". Em 1990, o PIB por habitante dos Estados Unidos era 5,9 vezes superior ao do México, enquanto o do Canadá era 5,8 vezes maior. Essas diferenças no produto por habitante refletem um atraso do aparelho produtivo; estima-se que apenas entre 40 e 60 empresas mexicanas — a maior parte dentro de setores tradicionais — apresentam a eficiência requerida para enfrentar a concorrência internacional.

3 - O impacto produtivo esperado

O Governo mexicano prevê que a assinatura do tratado de livre comércio lhe permitirá um maior acesso às divisas internacionais e, com isso, o levará ao distanciamento de possíveis pontos de estrangulamento externos. Aparentemente, essa entrada de moeda estrangeira deverá ocorrer por dois caminhos: o do aumento das exportações (que, como já foi mencionado, não ocorreu até agora) e o dos investimentos diretos estrangeiros. De fato, já se podem observar resultados neste último sentido: calcula-se que o nível de reservas supera os US\$ 15 bilhões. Durante o primeiro semestre de 1991, o investimento direto estrangeiro foi de pouco mais de US\$ 1,7 bilhão, além de terem sido repatriados, nesse mesmo período, desde os Estados Unidos, US\$ 5 bilhões.

⁵ No relatório da UNIDO (1989), considera-se que a capacidade de atrair investimentos externos diretos dependerá, principalmente, de: a) uma base de trabalhadores capacitados; b) do tamanho do mercado; c) de uma eficiente rede de indústrias; d) da disponibilidade, variedade e qualidade dos serviços; e e) de telecomunicações modernas.

Apesar da entrada desses fluxos de capital, continua sendo débil a segurança quanto à manutenção de uma proporção importante desses recursos dentro do país a médio e longo prazos. Em um informe emitido recentemente pela Secretaria da Fazenda e Crédito Público sobre o desempenho da Conta de Capital, é mostrado que, do total de US\$ 10.619,0 milhões que entraram no México em 1991, somente US\$ 4.154,4 milhões eram constituídos por investimentos diretos, sendo o restante (US\$ 5.456,6 milhões) composto por investimentos de carteira. Ou seja, existe uma magnitude considerável de capital externo que apresenta um alto grau de "volatilidade". Isso fragiliza a situação do México pelo lado de seu balanço de pagamentos, ainda mais caso se considere a tendência deficitária mantida pela conta corrente nestes dois últimos anos.

Em grande medida, os maciços investimentos estrangeiros que entraram no país foram determinados principalmente pelas perspectivas criadas em torno da assinatura do Tratado. Segundo o Ministro Conselheiro de Assuntos Comerciais da Embaixada dos Estados Unidos no México "cada mês uma média de 400 empresas fazem contato comercial com a finalidade de operarem no país, e existem 3.500 empresas já estabelecidas. Para que essa tendência continue, são necessárias três condições. A primeira é que seja assinado o tratado de livre comércio; a segunda é que o Governo mexicano assegure que a política atual não é conjuntural; e a terceira, que mantenha a transparência jurídica do investimento" (Excelsior, 21.2.92). Estão sendo dados passos evidentes nessas três direções, já que é vital para o Governo mexicano consolidar a confiança dos investidores externos. De forma concreta, esses investidores se converteram em uma peça central para assegurar a estabilização econômica do México, que manteve basicamente a mesma estratégia de política econômica desde meados da década passada. A assinatura do tratado é uma prioridade nacional, e, para isso, a reforma da Lei de Investimentos Estrangeiros é um elemento-chave.

A partir da experiência do acordo entre os Estados Unidos e o Canadá, pode-se supor que os ajustamentos na nova Lei liberarão as restrições ao investimento estrangeiro (salvo na indústria petrolífera, como, pelo menos, tem sido afirmado), permitindo que recebam o mesmo tratamento que os investidores locais e facilitando a remessa de lucros. Uma das questões que ainda não foi definida refere-se às Regras de Origem (Rules of Origin), referente à composição nacional nos produtos fabricados no país, que estabelece os benefícios de redução tarifária. Dentro do Tratado Canadá-Estados Unidos, foi estabelecido um conteúdo nacional de 50% (documentado através de um certificado de origem onde consta que 50% do custo de produção do artigo em questão é local). Isso apresenta um interesse especial, já que, conforme os critérios que vierem a ser definidos, poderão ser determinados diferentes padrões de movimento dos investimentos estrangeiros. Por um lado, o México poderia tornar-se atraente para capitais europeus e japoneses, por representar uma porta de entrada para o mercado norte-americano (é claro que os norte-americanos buscam evitar que o México se transforme em uma plataforma de exportação para capitais de fora do "bloco", especialmente japoneses). Por outro lado, Regras de Origem muito restritivas poderiam limitar a entrada de capitais de outras regiões, de forma que se verificaria uma maior regionalização da oferta entre Canadá-Estados Unidos-México.

Sejam quais forem os termos em que se fixem as Regras de Origem dentro do tratado, é evidente que a nova legislação de investimentos estrangeiros brindará melhores condições do que as atualmente existentes para os capitais forâneos. No entanto é importante destacar que, ao contrário da opinião de muitos analistas, não

basta a chegada desses capitais (mesmo que se concretizem em investimentos produtivos) para garantir a modernização tecnológica e a eficiência competitiva. O México foi um país que contou com amplos investimentos estrangeiros em diversas etapas de seu desenvolvimento, e, embora eles tenham permitido estimular o crescimento da produção e do emprego, dessa experiência não é possível concluir que a presença desses investimentos, por si só, gere "externalidades tecnológicas ou gerenciais".⁶ Isso, inclusive, caso se considere a possibilidade de as novas fábricas que vierem a ser instaladas utilizarem tecnologias das mais sofisticadas.

Segundo uma avaliação realizada pelas autoridades mexicanas, estima-se que a assinatura do tratado afetará, negativamente, o setor de bens de capital, não apenas pelo fato de que esse setor é incipiente, mas também porque, tradicionalmente, seu desenvolvimento foi impulsionado pela Lei de Aquisições do Setor Público, que deixaria de poder favorecer a indústria nacional em detrimento da americana e da canadense (em virtude da nova Lei de Investimentos Estrangeiros). Por outro lado, essa avaliação supõe que haverá vantagens associadas a um ambiente de expectativas favoráveis e às "externalidades tecnológicas", esperando que a assinatura do tratado resulte em um impacto positivo para setores, como o automotriz, que acabariam por consolidar-se como verdadeiras plataformas de exportação (nesse caso, de montagem). Por último, o estudo espera que surjam "economias complementares", no sentido de que o México se especializaria em um tipo de produto — em cuja produção tem "vantagens comparativas"⁷ —, tornando-se fornecedor dos mesmos para o mercado do Norte, enquanto importaria aqueles bens em que não pode competir em termos de custos.

É difícil saber qual será o impacto do tratado de livre comércio sobre a indústria maquiladora.⁸ Essa indústria (que se consolidou progressivamente durante a década passada) adquiriu uma presença significativa dentro da produção nacional, sendo, atualmente, o segmento de maior participação dentro das exportações não petrolíferas. A indústria maquiladora concentra mais de um sétimo do emprego industrial e cerca de 8% das receitas em conta corrente do país. Sua participação, dentro da indústria manufatureira, é bastante significativa.⁹ Em geral, localiza-se ao longo da fronteira norte, é regida por um sistema livre de tarifas e produz em grande escala, com uso intensivo de mão-de-obra de baixo custo. O capital é majoritariamente estrangeiro, dominado pelos investimentos norte-americanos. Nos últimos anos, começaram a surgir investimentos japoneses e europeus.

⁶ É indiscutível que os trabalhadores associados a essas novas empresas disporão de amplos processos de aprendizagem. No entanto isso não quer dizer que também existam processos de propagação dessa "experiência e/ou informação" para o resto da sociedade. Por outro lado, é interessante fazer notar que a maioria dos cargos gerenciais, técnicos e administrativos de alto nível continuam sendo ocupados por pessoal estrangeiro.

⁷ Leia-se, mais uma vez, trabalho barato, mas pouco qualificado.

⁸ A indústria maquiladora é definida como a "atividade produtiva compartilhada por dois países e se justifica como uma extensão da divisão internacional do trabalho. Essa modalidade de produção tende a ter custos mais baixos, dado que aproveita as vantagens comparativas de cada país" (Quiroga, 1992).

⁹ Como exemplo, em 1987, teve as seguintes participações dentro da indústria manufatureira: 4,2% do PIB, 14,3% do emprego e 15,9% das exportações. Dados tomados, entre outras fontes, de González Archinga e Barajas Escamilla (Archinga & Escamilla, 1988).

A questão apresenta dois aspectos relevantes: em primeiro lugar, a indagação de se, caso seja firmado o acordo, seguirá sendo atrativa a atividade das indústrias maquiladoras para os investidores estrangeiros, principalmente quando deixar de ser uma indústria **exclusiva** de tarifas zero, e quando, provavelmente, fique sujeita às mesmas normas de segurança do trabalho e proteção ambiental que o restante do parque industrial; em segundo lugar, em virtude do fato de que as novas formas de organização da produção priorizam aspectos tecnológicos e organizativos como elementos competitivos básicos, está diminuindo a importância relativa das vantagens devidas a baixos custos salariais.¹⁰ Dessa forma, ante o acelerado crescimento, em termos produtivos e tecnológicos, dos países do leste da Ásia — que também apresentam baixos custos salariais —, torna-se imperativa a modernização da indústria maquiladora (através da introdução de sistemas flexíveis de produção e de novas formas de organização).

Dadas as tendências mostradas pela nova forma de divisão internacional do trabalho, desde que se abriram as perspectivas de um tratado comercial com os países do norte da América, manifestou-se, em parte da população, um temor de que a indústria mexicana se transformasse em um grande setor maquilador. É difícil supor que isso possa acontecer, não apenas porque existem segmentos capazes de competir a nível internacional (embora sejam setores tradicionais), mas também porque parece mais plausível que ocorra uma reacomodação das atividades produtivas de forma que as três economias (Canadá, Estados Unidos e México) se "complementem".

Como já foi mencionado, tal complementaridade implica que o México produziria bens (como eletrodomésticos)¹¹ destinados aos estratos de renda média e baixa da população dos três países, enquanto os produtos sofisticados, demandados pelas classes média e alta mexicanas, seriam importados. Triste panorama. A história mundial recente mostrou que os setores mais dinâmicos não são exatamente aqueles nos quais se espera que o México se especialize. Além disso, deve-se acrescentar que é nesses setores que se especializaram os países do leste asiático, que contam com melhores condições quanto a alguns dos elementos que, supostamente, seriam os suportes da competitividade mexicana. De qualquer forma, caso se espere que o México consiga ser internacionalmente competitivo, é necessária uma ampla modernização tecnológica, a qual não se pode esperar que surja espontaneamente dos investimentos estrangeiros, mas que deve ser promovida de forma explícita. Tal política precisa partir das bases: requer grandes investimentos em educação e infra-estrutura.

4 - A questão petrolífera

O aspecto mais controverso das negociações está relacionado com o setor energético mexicano. A indústria petrolífera do México, por sua importância para a

¹⁰ Para maiores detalhes, ver Castañares, J. (Priego, 1988).

¹¹ Atualmente, o México já tem uma penetração importante nos Estados Unidos, nas vendas de ferros de passar, de refrigeradores e de televisores a cores. As exportações de equipamentos e aparelhos elétricos e eletrônicos representaram 3,7% das exportações totais realizadas de janeiro a setembro de 1991, e sua taxa de crescimento foi de 13,0% em relação ao mesmo período do ano anterior.

economia do país, ergueu-se como um pilar da participação governamental nas atividades produtivas, convertendo-se no último bastião político do que se convencionou chamar de soberania nacional.

Na mesa de discussões, a questão energética aparece como o tema mais delicado, em relação ao qual os Estados Unidos têm exercido uma grande pressão para que o Governo mexicano libere a participação dos investimentos estrangeiros no setor petrolífero primário (exploração, extração e beneficiamento), na petroquímica básica e em alguns produtos ainda controlados da petroquímica secundária. O Governo mexicano tem buscado manter a posição de que esse setor não entrará nas negociações. Os norte-americanos argumentam que é impossível chegar a um "Tratado de Livre Comércio total e a uma abertura dos investimentos, quando fica excluído o mais importante produto mexicano" (Excelsior, 5.3.92).

O desejo americano de penetrar nessa indústria é relativamente antigo, remontando ao Governo de James Carter, principalmente entre 1978 e 1979, quando, além disso, surgem as primeiras propostas relacionadas com a formação de um mercado comum. Em última análise, o interesse do Governo norte-americano baseava-se na imperiosa necessidade de assegurar fontes energéticas como resultado da severa crise do mercado petrolífero mundial que se verificou nesses anos.¹² Como assinala José Ramos (1990), tanto o Governo como diversos grupos norte-americanos (EXIMBANK, Interamerican Foundation, Câmara Americana de Comércio), desde o final dos anos 70, têm mostrado grande interesse em encontrar fórmulas para agilizar os fluxos comerciais e de investimentos com o México (sejam acordos bilaterais, zonas de livre comércio ou um mercado comum), devido ao papel estratégico que o aprovisionamento de petróleo mexicano representa para a economia americana.

No momento atual, as pressões para que o petróleo seja colocado na mesa de negociações aumentaram consideravelmente, em conseqüência da estratégia dos Estados Unidos de desabastecer de petróleo seus possíveis competidores (como, por exemplo, os países da bacia do Pacífico) e de defender sua soberania frente ao Oriente Médio. A livre utilização do petróleo mexicano — ao garantir seu abastecimento energético — daria aos Estados Unidos maior grau de liberdade no manejo de sua política externa. A oposição de interesses, nesse caso, é complexa, especialmente pelo significado econômico-político do petróleo na história recente do México.¹³ Em reuniões celebradas há poucas semanas, nos Estados Unidos, os negociadores americanos anunciaram a eliminação de impostos compensatórios sobre produtos têxteis mexicanos e abriram a possibilidade de uma redução gradual das barreiras no caso do setor automobilístico, sob a condição de que o Governo mexicano esteja disposto a fazer concessões aos investimentos estrangeiros em áreas do setor petrolífero. O México, de fato, já deu passos importantes nesse sentido, abrindo segmentos de sua indústria petrolífera: os produtos petroquímicos básicos, vetados ao capital estrangeiro, reduziram-se de 34 para 19, sendo provável que caiam para apenas sete. No entanto isso

¹² Na Lei Pública 96-3a, de 26 de Julho de 1979, o Congresso Americano estabelece a necessidade de realizar acordos comerciais em áreas, como energia e agricultura, entre outros setores (Ramos, 1990).

¹³ Em 1938, o Governo do então Presidente Lázaro Cárdenas expropriou as companhias petrolíferas norte-americanas e britânicas e declarou a soberania do México na exploração, produção e distribuição do setor energético.

foi considerado insuficiente, pois as grandes empresas petrolíferas americanas — Exxon, Texaco e Mobil — pretendem estabelecer empresas distribuidoras de combustíveis no México e vender seus produtos (gasolina, óleos, lubrificantes, etc.) em todo o País, sem restrição alguma, tal como ocorre no Canadá. Nos termos da Constituição mexicana, é impedida a distribuição de combustíveis por empresas privadas estrangeiras, o que freia possíveis avanços nesse sentido, a menos que os líderes mexicanos estejam dispostos a arcar com um custo político e social de proporções imprevisíveis.

5 - Comentários finais

Ao longo das páginas anteriores, fizeram-se algumas observações com a finalidade de chamar atenção sobre as deficiências estruturais do México em relação aos seus vizinhos do Norte. Essas deficiências colocam limites importantes para as vantagens e benefícios que o Governo mexicano espera obter com a assinatura de um tratado de livre comércio. A perspectiva que surge para a indústria mexicana, em termos de seguir uma trajetória de modernização e competitividade crescente, é reduzida. Os efeitos imediatos de um possível acordo dirigir-se-iam para um número limitado de empresas e atividades situadas em setores tradicionais. As "vantagens comparativas" com que conta o México (principalmente uma força de trabalho abundante e barata) não bastam para estimular a entrada de investimentos, e a entrada de investimentos não assegura, por si só, uma "onda" de crescimento sustentado. Além disso, a política de liberalização, em si, será incapaz de gerar bases para um processo de modernização a médio e longo prazos. É necessário fortalecer a educação técnica e científica, junto com uma colocação explícita de prioridades industriais que estimulem setores que possam adquirir e manter sua competitividade tanto no curto como no longo prazo. Até o momento, isso não foi desenvolvido de forma clara dentro da política governamental.

O caminho que ainda resta para as negociações será, sem dúvida, áspero, em especial nos pontos relacionados com a questão energética, com o controle ambiental, com a segurança do trabalho e com a migração. Percebem-se algumas tendências, mas continuam a existir indefinições importantes. Os resultados que forem atingidos terão um significado transcendental, não apenas para o México, mas também para os demais países latino-americanos. Daí decorre o interesse em aprofundar o estudo das repercussões que poderão originar-se desse processo.

Bibliografia

- ARCHINGA, Gonzáles & ESCAMILLA, Barajas (1988). Retas de la industria maquiladora en el nuevo modelo de desarrollo. *Expansión*, nov.
- COMÉRCIO EXTERIOR (1992). México, Banco Nacional de Comércio Exterior, v.42, n.1, ene.
- EXCELSIOR (21.2.92). México.
- EXCELSIOR (5.3.92). México.

- PRIEGO, J. Castañares (1988). El desarrollo industrial de México y el sector exportador no petrolero, 1970-1985. *Investigación Económica*, México, UNAM, 47(186):21-56, oct./dic.
- PROCESO (1992). México, n.745, feb.
- QUIROGA, Ramón Guajardo (1992). Efectos de las maquiladoras en el producto, el ingreso y el empleo en México. *Comercio Exterior*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, 42(1):42-5, ene.
- RAMOS, J. M. (1990). Integración económica Estados Unidos - México: limitaciones y alcances. *Investigación Económica*, México, UNAM, 49(193):11-27, jul./set.
- UNIDO (1989). *New technologies and global industrialization: prospects for developing countries*. ONU.