

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA
INSTITUTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

FRANCIS HENRIQUE LOPES

**UMA ANÁLISE DO TRATADO NORTE-AMERICANO DE LIVRE COMÉRCIO NO
PERÍODO DE 2008 A 2018**

UBERLÂNDIA

2021

FRANCIS HENRIQUE LOPES

**UMA ANÁLISE DO TRATADO NORTE-AMERICANO DE LIVRE COMÉRCIO NO
PERÍODO DE 2008 A 2018**

Monografia apresentada ao Instituto de Economia e
Relações Internacionais da
Universidade Federal de Uberlândia, como pré-requisito a
obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Eduardo Nunes Guimarães

UBERLÂNDIA

2021

FRANCIS HENRIQUE LOPES

Uma análise do tratado Norte-Americano de livre comércio no período de 2008 a 2018

Monografia apresentada ao Instituto de Economia e
Relações Internacionais da
Universidade Federal de Uberlândia, como pré-requisito a
obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Banca de Avaliação:

Prof. Dr. Eduardo Nunes Guimarães
Orientador

Prof. Dr. Humberto Eduardo de Paula Martins
Membro

Prof. Dr. Marcelo Sartorio Loural
Membro

Uberlândia (MG), 07 dezembro de 2021

RESUMO

O processo de globalização permitiu importantes mudanças na estrutura comercial de diversas economias, fazendo com que o mercado internacional se tornasse mais competitivo e mais importante mediante a aproximação dos países. Simultaneamente a esse movimento, é observado o interesse de fortalecimento das economias, através da formação de acordos econômicos, viabilizando uma maior competitividade num mundo globalizado. A formação desses acordos econômicos visa aumentar o fluxo de comércio e investimento entre os participantes, no entanto, quando a formação desses acordos envolve economias assimétricas os resultados podem ser prejudiciais aos signatários. Nesse contexto que a monografia analisou os resultados obtidos pelos membros do Acordo de Livre Comércio da América do Norte, os Estados Unidos (maior economia do mundo), México (economia em desenvolvimento) e o Canadá (economia desenvolvida), através da análise das mudanças estruturais na formação do NAFTA, as características macroeconômicas, as regras que envolvem o acordo e as relações comerciais entre os membros no período de 2008 a 2018, mediante do levantamento de dados dos principais produtos comercializados e os principais destinos e origens. Por último foi avaliado que o NAFTA cumpriu o principal objetivo de fomentar o comércio entre os membros, mas aprofundando na relação dos países é visto a necessidade de ajustes no acordo, pelo fato do NAFTA não considerar as disparidades entre os participantes, fazendo com que os Estados Unidos enfrentem problema de fuga de empresas, o Canadá lide com a dependência em relação à economia estadunidense, mesmo problema que México enfrenta, além da concorrencial desleal e a balança negativa em relação à economia norte-americana.

Palavras-chave: Acordo de livre comércio regional; NAFTA; comércio internacional.

ABSTRACT

The globalization process has allowed important changes in the commercial structure of several economies, making the international market more competitive and more important by bringing countries closer together. Simultaneously with this movement, there is an interest in strengthening economies, through the formation of economic agreements, enabling greater competitiveness in a globalized world. The formation of these economic agreements aims to increase the flow of trade and investment between the participants, however, when the formation of these agreements involves asymmetric economies, the results can be harmful to the signatories. In this context, the monograph analyzed the results obtained by the members of the North American Free Trade Agreement, the United States (largest economy in the world), Mexico (developing economy) and Canada (developed economy), through the analysis of changes structural characteristics in the formation of NAFTA, the macroeconomic characteristics, the rules that involve the agreement and the trade relations between the members in the period from 2008 to 2018, through the survey of data on the main products traded and the main destinations and origins. Finally, it was evaluated that NAFTA fulfilled the main objective of promoting trade among its members, but deepening the relationship between the countries reveals the need for adjustments to the agreement, as NAFTA does not consider the disparities between the participants, causing the The United States is facing the problem of company flight, Canada is dealing with its dependence on the US economy, the same problem Mexico is facing, in addition to unfair competition and the negative balance in relation to the US economy.

Keywords: regional free trade agreement; NAFTA; international trade.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

UE – União Europeia
NAFTA – Acordo de Livre Comércio da América do Norte
ASEAN – Associação de Nações do Sudeste Asiático
APEC – Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico
BIRD – Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento
FMI – Fundo Monetário Internacional
GATT – Acordo Geral de Tarifas e Comércio
OMC – Organização Internacional de Comércio
FMI – Fundo Monetário Internacional
TEC – Taxa Externa Comum
EUA – Estados Unidos da América
FTA – Free Trade Agreement
IDE – Investimento Estrangeiro Direto
PIB – Produto Interno Bruto
IDH – Índice de Desenvolvimento Humano
US\$ – United States Dollar
Inegi – Instituto Nacional de Estatística e Geografia
USMCA – Acordo Estados Unidos-México-Canadá

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Balança comercial dos Estados Unidos	30
Gráfico 2. Balança comercial do México	31
Gráfico 3. Balança comercial do Canadá	32
Gráfico 4. Exportações dos membros	33
Gráfico 5. Importações dos membros	34

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Exportações e importações dos Estados Unidos no ano de 2008	35
Tabela 2. Exportações e importações dos Estados Unidos no ano de 2014	36
Tabela 3. Exportações e importações dos Estados Unidos no ano de 2018	38
Tabela 4. Exportações e importações mexicanas no ano de 2008	40
Tabela 5. Exportações e importações mexicanas no ano de 2014	41
Tabela 6. Exportações e importações mexicanas no ano de 2018	42
Tabela 7. Exportações e importações do Canadá no ano de 2008	45
Tabela 8. Exportações e importações do Canadá no ano de 2014	46
Tabela 9. Exportações e importações do Canadá no ano de 2018	47
Tabela 10. Efeitos bilaterais de bem-estar das reduções de tarifárias do NAFTA	51

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Mapa dos Estados Unidos.....	26
Figura 2. Mapa México.....	27
Figura 3. Mapa Canadá.....	29

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	10
1 COMÉRCIO INTERNACIONAL E OS BLOCOS ECONÔMICOS	12
1.1 Comércio internacional.....	12
1.2 Globalização e a formação de blocos econômicos	14
1.3 A formação do bloco regional do NAFTA.....	16
1.4 Estrutura do NAFTA	20
2 CARACTERÍSTICAS MACROECONÔMICAS E DESEMPENHO DO NAFTA NO PERÍODO 2008 – 2018	26
2.1 Características macroeconômicos dos membros.....	26
2.2 Exportações e importações.....	30
2.3 Principais produtos comercializados	34
3 DESDOBRAMENTO DO NAFTA	49
3.1 Estimativas dos efeitos comerciais e de bem-estar do NAFTA.....	50
3.2 O NAFTA e as assimetrias: O caso do México.....	53
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	54
REFERÊNCIAS	57

INTRODUÇÃO

Uma série de fatores ao longo dos últimos três séculos ajudam a explicar as significativas transformações nas estruturas comerciais, produtiva e financeira das diferentes economias. Em termos de comércio internacional, a evolução nos transportes e na infraestrutura de modo geral, associada com a transnacionalização das grandes empresas, promoveram uma crescente expansão do volume e diversificação das operações econômicas e permitiu a aproximação das relações comerciais entre os países, tornando o mercado externo mais competitivo e as relações comerciais de bens e serviços mais importantes. Com o fim do imperialismo, que subordinava as trocas aos ditames e privilégios da relação metrópole-colônia, foi possível observar o crescente interesse internacional pelo fortalecimento da economia mundial após a Segunda Guerra Mundial. Pode-se creditar ao Acordo de Bretton Woods o primeiro grande passo no sentido da construção de uma nova ordem monetária e financeira no pós-guerra, que não só ajudava no reconhecimento das autonomias nacionais, mas que também apontava para a construção de uma nova ordem liberal para as relações de troca, sacramentada nas propostas do Acordo Geral de Trocas e Tarifas (GATT).

A história imediata do pós-guerra é caracterizada pelo avanço sem precedentes da grande expansão produtiva da economia mundial e pelo expressivo crescimento das relações de trocas financeiras e comerciais internacionais que mais tarde ganharam a denominação de globalização¹. Além das ações multilaterais envolvendo o conjunto das relações internacionais, também ganhou espaço as ações específicas de formação de blocos econômicos, com o propósito de padronizar políticas comerciais desenhadas para viabilizar uma atuação mais segura das empresas em relação à comercialização internacional e a proteção dos seus investimentos, esses blocos comerciais integrados aos mercados, passou a ocorrer em diversas partes do mundo dando o nome de novo regionalismo. A proliferação dos acordos ou arranjos regionais passam a ser entendida como uma resposta ao processo de globalização, no sentido de preparar determinada economia para ser mais competitiva num mundo globalizado.

A formação desses blocos econômicos em tese tem o objetivo de aumentar de modo considerável o fluxo de comércio e investimentos entre os membros eletivos. Esse movimento começou a ser expandido progressivamente no pós-guerra, a partir dos primeiros ensaios do

¹ Conceito complexo, mas que em geral é definido como um processo de intensificação da integração econômica e política internacional, marcado pelo avanço nos sistemas de transporte e comunicação.

BENELUX², deixando cada vez mais o mundo fragmentado em acordos regionais de comércio. Segundo Nakada (2002), são mais de 190 acordos e associações de maneiras formais e informais firmados no pós-guerra, entre eles estão União Europeia (UE), Mercosul, Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA), Associação de Nações do Sudeste Asiático (ASEAN) e a Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico (APEC).

No entanto, os acordos econômicos que almejem a construção de novas sinergias, em alguns casos geram restrições e desvantagens para os signatários, principalmente quando envolve economias com padrões de desenvolvimento assimétricos. A presença e as estruturas de poder dessas economias nos acordos regionais por muitas vezes levam à perda da liberdade na tomada de decisão de suas políticas econômicas, tornando os países mais frágeis mais dependentes das medidas econômicas adotadas pelos países mais desenvolvidos.

É nesse contexto que o presente estudo procura analisar os resultados dos respectivos membros no Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA), por apresentar no processo de integração, economias dispare, ou seja, entendemos que o acordo contempla uma economia em desenvolvimento e a maior economia do mundo, e por mais que seja um acordo comercial, este é principalmente um acordo que regulamenta investimentos, propriedade intelectual e serviços. Nesse contexto a hipótese na presente monografia é que o Acordo de Livre Comércio da América do Norte ao invés de gerar uma maior liberdade comercial entre os membros, na verdade, aumenta a interdependência internacional e acentua cada vez mais a fragilidade de algumas economias com padrões assimétricos. Portanto, o objetivo geral deste estudo é compreender o desenvolvimento do acordo na economia dos países participantes, por meio de alguns objetivos específicos: i) descrever como foi fundado o NAFTA, ii) apresentar as características macroeconômicas dos países participantes, iii) descrever e analisar as principais regras que envolve a relação comercial entre os membros, iv) avaliar a existência de dependência entre os membros e v) mensurar as desvantagens que economias assimétricas detém com o acordo.

A fim de alcançar esses objetivos, a presente monografia é organizada da seguinte maneira. No capítulo 1, é apresentado o comércio internacional, passando pela consolidação dos acordos regionais até a formação do NAFTA. No capítulo 2, são apresentadas as características macroeconômicas e as transações econômicas dos integrados do NAFTA no período de 2008 a 2018, avaliando os possíveis efeitos do acordo nas economias.

² Acordo de cooperação intergovenamental firmado entre Bélgica, Países Baixos e Luxemburgo, que deu origem a União Europeia.

Já no capítulo 3, é destinado à revisão aplicada, apontando estudos críticos sobre o desdobramento do NAFTA, o primeiro é sobre as estimativas dos efeitos comerciais e de bem-estar do NAFTA e o segundo sobre as assimetrias do acordo, no caso do México.

1. COMÉRCIO INTERNACIONAL E OS BLOCOS ECONÔMICOS

A fundamentação teórica presente nessa proposta de monografia terá como base os principais economistas clássicos e modernos, todos a respeito do comércio entre nações no mundo globalizado.

Nesse primeiro capítulo também será posto os avanços com a formação de uma nova ordem mundial, proporcionando o surgimento dos blocos econômicos e apresentar como se deu a formação do NAFTA, objeto de estudo desse trabalho, passando pelo contexto histórico dos membros até o processo de negociações e posteriormente a estrutura e os órgãos que compõe o acordo.

1.1. Comércio internacional

A teoria do comércio internacional nasce com o elogio da divisão do trabalho e a crítica protecionista feito por Adam Smith (1776) em “A Riqueza das Nações”, segundo ele, quando mais desenvolvida fosse a divisão do trabalho, mais especializado e eficiente seria o trabalho e mais rica a nação. Como o aprofundamento da divisão do trabalho dependeria da extensão dos mercados, quanto mais abertos os mercados nacionais, mais ricas seriam as nações integradas pelo comércio. Posteriormente surge a teoria neoclássica do comércio internacional, abordando mais fatores (terra e capital), o comércio ocorreria pela diferença na adoção de fatores de produção entre países, os países tendem a exportar (importar) bens cuja produção dependa da abundância (escassez) de terra, trabalho e capital.

Segundo Krugman (2015), os países realizam comércio internacional por dois motivos, o primeiro é devido a serem diferentes e o segundo para obter economias de escala na produção. A diferença entre eles trazem benéficos para ambos no comércio internacional, como posto no conceito desenvolvido por David Ricardo (1817) das vantagens comparativas e o aumento de escala gera a intenção de redução do custo de produção, fazendo com que os países tenham que aumentar os fatores de produção utilizados no processo, podendo ser através da compra de insumos de outros países.

Para o autor com a ausência de comércio internacional, os preços das mercadorias seriam iguais aos requisitos da mão de obra unitária, no entanto, não se pode determinar um padrão de comércio apenas pela vantagem absoluta (um país produz uma mercadoria com menos trabalhadores do que outro país) e a confirmação de vantagens comparativas. A determinação dos ganhos de um país com o comércio fica à mercê dos ganhos relativos (oferta mundial e demanda de bens) das mercadorias que a nação tem, sendo esse ganho resultado da taxa salarial relativa.

Nesse processo o crescimento econômico dos países pode gerar efeitos sobre as negociações comerciais, como o aumento da competitividade, significando mudança na fronteira de produção, melhorando a eficiência, mas, ao mesmo tempo esse crescimento pode ser valioso caso os países estejam integrados (pacto comercial), gerando a redução dos preços das mercadorias internamente.

Durante o desenvolvimento do comércio internacional surge formas de incentivar esse mercado, seja com infraestrutura, oferta de crédito, política tecnológica e subsídios diversos. A adição de subsídios, por exemplo, faz com que os bens importados fiquem mais custoso internamente, incentivando as indústrias exportarem, criando também um atrito nos preços das mercadorias estrangeiras.

No entanto, o comércio internacional enfrenta algumas críticas: a) os países que sofrem com a concorrência internacional; b) a concorrência estrangeira é injusta e prejudicial aos países menos desenvolvidos, quando é baseada em baixos salários; e c) o comércio explora uma nação a ponto de tornar-se pior a situação de seus trabalhadores. Mas Krugman (2015) entra em choque com essas críticas abordando que não é necessário ter uma vantagem absoluta na produção para se ter uma vantagem comparativa e por consequência ter uma vantagem concorrencial. Segundo ele, a concorrência não é definida pelos menores custos dos salários ou pela produtividade da nação, ela é definida pelo interesse da economia estrangeira e doméstica, e a questão salarial dos trabalhadores não existiria caso a nação não entrasse no comércio internacional.

Por fim para Krugman (2015), o comércio entre duas nações é formado por algumas relações: a) fronteira de possibilidade e curva de oferta; b) preço e demanda; c) equilíbrio do mundo depende da oferta mundial e da demanda mundial; e d) preço das exportações de uma nação dividida pelas importações.

1.2. Globalização e a formação de blocos econômicos

Mediante a formação de uma nova ordem mundial, a globalização passa a consolidar totalmente seu sistema por meio da mundialização integral do capitalismo e o encurtamento das distâncias, incluindo os países do “segundo mundo”, ditos socialistas ou de economia capitalista planificada.

As tendências de globalização apresentam forte relação com o crescente regionalismo. Boaventura (2002) afirma que a economia mundial estaria marcada por dois acontecimentos aparentemente contraditórios, o primeiro a internacionalização crescente dos circuitos produtivos e a transnacionalização dos fluxos financeiros e de investimento (“movimento de globalização”) e o segundo o estabelecimento de áreas econômicas preferencias, seja na forma mais simplificada dos acordos de livre comércio ou mediante complexos arranjos como os mercados comuns.

Segundo Boaventura (2002), esses processos de globalização reduziram a soberania dos Estados periféricos e semiperiféricos, uma vez que estes sofrem pressões das orientações do Consenso de Washington. Para ele, o impacto da globalização nos países é muito desigual, fazendo com que os países começassem a se unir em blocos econômicos que acabem com as barreiras tarifárias, promovendo o fluxo de mercadorias e pessoas. A construção desses blocos se deve ao fato de que uma economia globalizada e competitiva torna necessária a união dos países para enfrentar a concorrência dos outros países. Isto leva ao processo de regionalização em blocos, fortalecendo as alianças e preferências entre grupos específicos de países e fomentando a globalização.

Para Hirst e Thompson (1996), a tendência da globalização gera o aumento do comércio dentro dos vários blocos e entre os blocos, sendo as trocas feitas por esses países desenvolvidos representando 85% do comércio mundial. Para esses autores, não se pode presumir que a globalização tende a unificar o espaço do mundo, em vez disso este é um processo seletivo, porque escolhe alguns lugares, algumas atividades e alguns grupos para desfrutar benefícios inegáveis, enquanto outros países e grupos sociais são excluídos.

Hirst e Thomson (1996) relata que a internacionalização é responsável pela marginalização de muitos países do “Terceiro Mundo”, na medida em que os fluxos de comércio e investimento intensificam nos países de “Primeiro Mundo”, o resto do mundo é excluído, transformando a sociedade em diversos níveis.

De fato, desde o pós-guerra, por diversas razões os países iniciam processos de integração, num movimento que se acelera consideravelmente na década de 1980, tornando

uma importante característica da ordem mundial econômica. Esses acordos econômicos ampliaram a expansão do comércio mundial, sendo uma complementação ao multilateralismo, enfraquecido após a globalização, dando espaço a estratégia de integração que desempenha o papel na criação e transferência de comércio.

Para Gonçalves (1998), existem dois aspectos teóricos da integração econômica, o primeiro baseado na pura teoria do comércio internacional, na qual se sustenta na união aduaneira como estratégia “*second best*” e a outra vertente é movida pelos argumentos de List (1999), apoiada em conceitos como o de proteção da indústria nascente, no princípio do desenvolvimento e em economias crescentes de escala, movimento que influenciou os processos de integração na América Latina e na Europa.

Para Almeida (1993), o processo de regionalização acelerado que se verifica atualmente estaria gerando um “mercantilismo multilateral”, num campo em que a Organização Mundial de Comércio (OMC) tenta administrar a relação entre o multilateralismo iniciado no pós-guerra e a formações dos blocos regionais.

Já Weintraub (1990), os novos blocos de comércio regional são por natureza, discriminatórios e por essa razão que os fazem “contagiosos”, por precaução de sofrer discriminação, os países acabam formando blocos para competir no mercado mundial.

Em contramão Deblock (2002) afirma que os acordos representam a principal derrogação do princípio da não discriminação, pois a maioria dos membros da OMC é parte de um ou mais acordos e quase metade do comércio mundial ocorre dentro dessa estrutura, segundo o autor em 30 de abril de 2002, cerca de 185 acordos foram notificados a OMC e 147 nos termos do Artigo XXIV do GATT.

Ao longo desses anos esses acordos foram estruturados de diferentes maneiras no que se refere a integração. Os tipos mais comuns são:

- Zona de livre comércio: os países realizam liberação de mercadorias e capitais nos seus territórios, com o objetivo de fazer uma integração menor, focada nos produtos e lucros.
- União aduaneira: área de livre comércio, no entanto, maior que a zona por conter uma Tarifa Externa Comum (TEC) e a livre circulação de mercadorias de países oriundas dos outros países.
- Mercado comum: oferece maior nível de integração, por abranger os dois modelos anteriores e ainda ampliar as relações entre os envolvidos. O intuito é padronizar as legislações econômicas, as leis trabalhistas e a circulação de pessoas.

- União econômica e monetária: é adotada uma moeda única e criado um banco central específico para o bloco econômico.

Entre os vários blocos econômicos mencionados por Deblock (2002), alguns se destaca pelo poderio econômico que representam para o mercado internacional, entre eles estão:

1. Mercosul: composto por Brasil, Argentina, Paraguai, Uruguai, Venezuela e outros países associados (Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, Guiana, Peru e Suriname), em 1991. Tem por objetivo acabar com as barreiras comerciais e aumentar o comércio entre os países por meio da união aduaneira.
2. União Europeia: considerado o maior bloco econômico do mundo, foi fundado efetivamente em 1993, composta por 27 países, a principal característica é a moeda única.
3. NAFTA (Tratado Norte-Americano de Livre Comércio): formado em 1994, inclui países da América do Norte (Canadá, México e os Estados Unidos) e é considerado um bloco estritamente econômico.
4. APEC (Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico): criada em 1993 é composta por 21 países, com o objetivo de ser um fórum para decisões econômicas.
5. ASEAN (Associação de Nações do Sudeste Asiático): surgiu em 1967 e é composto por 10 países. A ASEAN é uma união aduaneira, com o propósito de garantir a integração política e econômica das nações.

1.3. A formação do bloco regional do NAFTA

A formação do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA) começa pelas transformações estruturas dos membros (Estados Unidos, Canadá e México). Os Estados Unidos historicamente no momento que corrobora com o regionalismo europeu em meados da década de 1950, ele coloca novos objetivos políticos americanos na promoção de estabilidade, segurança e a garantia que a utilização da integração econômica como forma de neutralizar as aversões na região. Os resultados positivos alcançados pela Europa em termos político e econômico, faz os Estados Unidos considerarem um arranjo similar, pelo regionalismo apresentar ser a força motriz do comércio internacional.

Para Weintraub (1990), os Estados Unidos adotam o bilateralismo em meados da década de 1980 e faz do regionalismo posteriormente o principal conteúdo de sua estratégia comercial

e política, isso é visto em 1984, quando os Estados Unidos decide dar passos mais longos em direção ao regionalismo, com o lançamento do *Caribbean Basin Initiative*, que estabelecia preferências para países da região caribenha. Em 1985 é assinado um acordo de livre comércio com Israel, com objetivos políticos e econômicos, no entanto, foi no ano de 1988 que as práticas americanas mudaram dramaticamente, com a assinatura do acordo de livre comércio com o Canadá, o acordo tinha forte motivação econômica, sendo que nenhum outro país tinha um volume tão grande de comércio entre si, como Canadá e os Estados Unidos.

Assim as relações comerciais e financeiras dos Estados Unidos entre os outros países começam a se estabelecer, no entanto, cada vez mais delimitado pelas regiões próximas. Neste contexto é previsível o estabelecimento de um acordo comercial com o México, abandonando a posição multilateralista e mudança para uma política de reciprocidade específica.

Pelo lado do México, historicamente desde a Segunda Guerra Mundial vinha se caracterizado por seu conteúdo protecionista comercial, assim como nos outros países latino-americanos, buscando reduzir sua dependência em relação à exportação de produtos primários e da importação de produtos manufaturados. O México, segundo Robert (2000), adotou um modelo de substituição de importações e se fechou, nesse contexto as barreias tarifarias e não tarifarias protegeria os produtos mexicanos frente a concorrência estrangeira e as licenças de importação aumentaram significativamente, chegando a quase 100% durante a crise do balanço de pagamentos na década de 1980.

O estabelecimento das barreias protecionistas, combinada com incentivos ao investimento para o setor privado, trouxe investimento estrangeiro direto (IED), especialmente dos Estados Unidos para o México. Os Americanos se tornaram o principal parceiro comercial do país e as empresas americanas também controlam setores importantes da produção mexicana.

O México seguia tentando se recuperar da crise da dívida, através de reformas econômicas, segundo o autor, o país liberou o comércio, amenizou as restrições ao investimento estrangeiro, liberalizou o sistema financeiro, desregulou atividades econômicas, reforçou a disciplina fiscal e implementou política monetária restritiva dentre outras medidas, seguindo as recomendações do “Consenso de Washington”.

No cenário comercial, o México passou a adotar os princípios estabelecidos pelo então Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), integrando a futura OMC em 1986, o país a partir disso baixou as tarifas de importação mais alta e cancelou a licença de importação, porém, os picos tarifários no acesso ao mercado americano e as medidas protecionistas contra exportações

mexicanas não foram eliminados, o que explica em certa parte a atração do governo mexicano para a assinatura de um acordo de livre comércio com os Estados Unidos futuramente.

Robert (2000) argumenta que os dois países (EUA e México) já cooperava na área de comércio, antes da entrada dos mexicanos no GATT. Em 1985, os países já haviam assinado um entendimento sobre subsídios e direitos compensatórios e logo depois em 1987, assinaram o entendimento sobre princípios e procedimentos para consultas relativas a comércio e relações de investimentos, que gerou um maior acesso dos mexicanos ao mercado de têxtil e siderurgia dos Estados Unidos e eliminou barreiras de importação da cerveja e vinho americanos.

O México passou a adotar um modelo de crescimento econômico após se livrar da crise da dívida, em que o papel dos investidores privados é crucial, enquanto a participação do Estado na economia passa a ser reduzido. O crescimento das exportações é considerado uma medida fundamental para resolver o problema das restrições externas e gerar renda para amenizar a grave crise social no país.

Nesse contexto mexicano que é posto a criação de acordos econômicos, o governo do país passa a estudar a entrada no mercado americano para atrair investidores estrangeiros, essencialmente uma decisão para resolver problemas econômicos e sociais do país.

Nessa história toda, o Canadá que apresentava um sistema econômico orientado para o mercado e o padrão de produção próximo ao dos Estados Unidos, após a Segunda Guerra Mundial passa por um grande crescimento econômico, impactado pelo processo de industrialização, processo migratório e a descoberta de reservas de petróleo em meio à crise do petróleo em 1973. Posteriormente a economia do país entra em uma recessão que pendurou até o fim da década de 1980, os gastos do governo aumentaram significativamente gerando déficits comerciais, restando ao Canadá os instrumentos de políticas externas, em especial com os Estados Unidos que no seu histórico já havia relação próxima, posteriormente em 1989, Canadá e os Estados Unidos estabelecem um acordo bilateral para a eliminação de restrições comerciais na América do Norte (Free Trade Agreement - FTA) e o México nesse processo passa a negociar com os EUA, cinco anos depois fundando o NAFTA.

O Canadá somente entra nas negociações que estavam ocorrendo entre os Estados Unidos e México, como forma de se defender. Segundo Robert (2000), umas das razões específicas para o Canadá querer fazer parte do acordo de livre comércio é garantir que receba os mesmos tratamentos favoráveis no mercado dos Estados Unidos, assim como o México teria. Portanto, para resguardar seus ganhos obtidos no FTA, como o de permanecer em local atraente para o investimento internacional e para tirar proveito do crescente mercado mexicano, o

governo canadense anuncia em 1990, que buscaria negociar um acordo trilateral entre os Estados Unidos e México.

Além da principal preocupação com as exportações canadenses para o mercado norte-americano, autores canadenses enfatizaram que o acordo bilateral entre os EUA e o México daria aos EUA uma posição altamente privilegiada como o único país com livre acesso ao vasto e crescente mercado da América do Norte, ao assinar o Acordo de Livre Comércio da América do Norte, o Canadá estaria evitando também que os Estados Unidos assinassem acordos bilaterais com cada um de seus vizinhos e no final se beneficiando da liberalização cumulativa.

Deste modo, surge o NAFTA uma experiência de integração regional que tomou várias etapas, primeiramente com o acordo bilateral entre os EUA e Canadá, posteriormente o México passou a negociar com os EUA, chegando a um ponto que os três países formam um acordo trilateral, passando a vigorar em janeiro de 1994. O acordo é responsável por promover o livre comércio de bens entre os países participantes, através da eliminação de tarifas e barreiras comerciais. O acordo não se trata de uma união aduaneira, pois cada membro estabelece suas tarifas externas e não estabelece agências regulatórias supranacionais.

Segundo um dos primeiros artigos sobre o acordo (102), os objetivos do NAFTA são: a) a eliminação de barreiras e facilitar a movimentação de bens e serviços; b) estabelecer circunstâncias para o livre comércio; c) criação de possibilidades de investimento entre os países; d) a defesa dos direitos de propriedade intelectual em cada país membro; e) criação de um ambiente para a implementação do acordo, solucionando possíveis disputas; e f) formação de uma estrutura para cooperações futuras.

Para os autores Chambers e Smith (2002), as principais características do NAFTA, são: i) a assimetria econômica, política e social entre os membros; ii) o esforço na integração econômica; iii) o caráter intergovernamental do acordo; e iv) a presença de uma racionalidade política no acordo.

Os autores destacam as disparidades, econômica, social e política, através de alguns pontos, como os distintos sistemas eleitorais e os distintos níveis de autonomia dos estados que compõem a federação, apresentando um impacto significativo na implementação do acordo.

Em relação à segunda característica, os autores colocam que o NAFTA não diz respeito somente ao livre comércio, o fato é que desde 1990 as barreiras entre os Estados-membros já eram baixas, o acordo trata em principal dos investimentos, além de regular por meio de algumas regras a competição. Trata de um acordo intergovernamental, que não envolve compartilhamento ou delegação de soberania política, sendo que o fortalecimento do bloco depende das negociações e consensos entre os membros. Por fim, os autores colocam uma

racionalidade política no acordo, apesar dos interesses políticos dos estados signatários serem diferentes, são compatíveis.

Assim, o Acordo de Livre Comércio da América do Norte é formado pelos Estados Unidos, interessado na estabilidade ao longo de sua fronteira ao sul, por meio dos estímulos de crescimento econômico do México, que amenizaria a pressão social e sustentaria o regime vigente neste país, acréscimo do poder de negociação com os países da Europa, Japão e OMC, a garantia do acesso ao petróleo mexicano e a solidificação do apoio diplomático do México em políticas externas americanas. Pelo lado do México, interessado na preservação da paz social, através da atração de investimentos, estímulos ao emprego e conseqüentemente a redução da tensão social e pobreza, permitindo ao presidente da época a chance de institucionalizar as reformas econômicas neoliberais por ele implementadas, além de que o NAFTA poderia colocar o México em uma situação de destaque com relação ao resto da América Latina e do mundo em desenvolvimento em geral. O Canadá, por fim, apresentava interesses políticos menos expressivos, solicitando participação no acordo por razões defensivas, visto as negociações entre o México e os Estados Unidos poderia colocar em risco os seus interesses.

1.4. Estrutura do NAFTA

Tendo por referência Cánovas (2010) é possível apresentar a estrutura do NAFTA de forma simplificada. Segundo este autor é possível dividir a referida estrutura em quatro pontos:

A) Acesso a mercados

O centro das negociações comerciais é a entrada aos mercados e a eliminação de barreiras (tarifárias e não tarifárias como cotas e licenças de importação, controles e impostos sobre exportação) para a promoção do livre comércio, estimulando o comércio trilateral, a geração de riqueza, renda e empregos entre os membros. Segundo Cánovas (2010), os países prometeram chegar a um acordo que incluía a padronização dos preceitos básicos para a eliminação gradativa de barreiras tarifárias e não tarifárias, estabelecendo regras de origem claras e precisas, promovendo o transporte de produtos na região, libertando as compras governamentais e eliminando as barreiras de setores chaves (agricultura, automóveis, têxtil e energia).

O tratado estabeleceu princípios básicos da não discriminação, estabelecendo tratamento igualitário entre os produtos de origem estrangeira, não gerando trato especial aos produtos nacionais em detrimento dos estrangeiros vindos dos países do bloco regional.

B) Regras de origem

As regras de origem têm o propósito de assegurar que o livre comércio entre os países beneficie exclusivamente as empresas produtoras no território dos membros, impossibilitando que outros utilizem desse “livre território” para escoar seus produtos. São levados em consideração onde os bens são produzidos e quais matérias são usados para produzi-los. Apenas produtos originários, conforme definido pelo NAFTA, tem o direito a receber tratamento com isenção de direitos ou tarifas reduzidas.

No anexo 401 do acordo, existe cinco maneiras de os bens serem qualificados como originários das regras de origem do NAFTA, chamados de critérios de preferência:

- Critério de preferência A: um bem é considerado originário se for totalmente obtido ou produzido em um, ou mais países do NAFTA. Não inclui bens ou materiais importados de um país não pertencente ao NAFTA. Se o produto se qualificar para o NAFTA usando um dos critérios, é necessário preencher a carta apropriada na coluna 7 do documento de Certificado de Origem.
- Critério de preferência B: uma mercadoria é considerada originária se essa mercadoria atende aos requisitos de uma regra de origem específica para aquele produto. O produto deve atender a uma mudança tarifária específica, deve satisfazer uma mudança de tarifa e um requisito de conteúdo de valor regional ou deve atender a um requisito de conteúdo de valor regional sem mudança de tarifa.
- Critério de preferência C: um bem é considerado originário se for feito inteiramente de componentes e materiais que se qualifiquem por si próprios como bens originados em um país do NAFTA. Os bens são produzidos a partir de materiais que podem conter materiais não pertencentes ao NAFTA, mas os materiais atendem à regra de origem do NAFTA.
- Critério de preferência D: mercadorias não montadas e mercadorias classificadas no mesmo número do “Sistema Harmonizado” que suas partes, que não atendem à regra de origem do Anexo 401 (mudança tarifária), mas contêm conteúdo de valor regional da América do Norte suficiente para qualificar como originários.

- Critério de preferência E: as mercadorias são consideradas originárias se forem determinados itens eletrônicos ou peças que se enquadrem nas disposições do Anexo 308.1.

Os Produtos de outros países que transbordam apenas no território do NAFTA ou estão em operações de pequena escala, não atendem às condições preferenciais do NAFTA, em vez disso, as empresas que importam esses bens devem pagar o imposto da nação mais favorecida (NMF). As regras de origem do Acordo de Livre Comércio da América do Norte fornecem as etapas necessárias para determinar se o seu produto atende aos requisitos do Acordo de Livre Comércio da América do Norte.

Quando essas regras de origem são baseadas em mudanças nas classificações tarifárias, uma vez que a produção é realizada integralmente na Área de Livre Comércio da América do Norte, cada material não originário utilizado na produção de mercadorias deve estar sujeito às alterações aplicáveis, significando que os materiais não originários são classificados de acordo com um acordo tarifário antes do processamento e outra tarifa após a conclusão do processamento. As regras específicas de origem definem exatamente quais mudanças devem ocorrer na classificação tarifária para considerar a mercadoria como origem.

Algumas regras de origem determinam que o produto tenha um conteúdo de valor regional (América do Norte) mínimo, existindo duas fórmulas de calcular esse conteúdo: o método do valor de transação ou o método do custo líquido.

O método do valor de transação, calcula o valor dos materiais não originários com uma porcentagem do valor de transação do produto, a porcentagem do conteúdo do valor regional neste método é maior, devido a permitir que o produtor conte todos os seus custos e lucros como territoriais. O conteúdo regional deve ser no mínimo 60% quando o valor da transação é usado.

Método de custo líquido, calcula o valor regional como uma porcentagem do custo líquido para produzir o bem. Devido a essa exclusão de certos custos, o conteúdo regional exigido nessa fórmula é menor, de 50%.

Por fim, o acordo inclui uma cláusula de minimis, ela possibilita que as mercadorias sejam classificadas como origem, mesmo que uma pequena parte do valor da transação da mercadoria não sofra alteração necessária (7% na maioria dos casos). Caso tenha falha das mercadorias em passar pela mudança necessária de encaixe na classificação tarifária, é aberto um novo cálculo, esse cálculo torna o produto inseto se o valor de todos os materiais não

originários, presente nele não for mais que o valor de minimis especificado pelo acordo do NAFTA.

C) Barreiras tarifárias

O incremento do comércio e o acesso aos mercados só é possível com a eliminação das barreiras tarifárias, com isso, o artigo 302 estabelece uma regra geral de eliminação de todas as barreiras correspondentes a todos os produtos provenientes dos países membros e a proibição de aplicar novas tarifas nos mesmos produtos, estabelecendo a eliminação de tarifas de maneira gradual em quatro etapas. A primeira dispôs da eliminação imediata; a segunda, a eliminação das tarifas em até cinco anos; a terceira, dez anos, e a última colocou um prazo de quinze anos para o fim das tarifas.

Os membros eliminaram as tarifas de forma imediata, mas em porcentagens diferentes. Segundo Cánovas (2010), durante às quatro etapas o Canadá aboliu 79%, 8%, 12% e 1% de suas tarifas, os Estados Unidos 84%, 8%, 7% e 1%. O México por sua vez, eliminou 43%, 18%, 40% e 1% sobre os produtos norte-americanos e 41%, 19%, 40% e 1% sobre os canadenses, chegando ao fim das etapas os três países tinham extinguido as tarifas que praticavam.

A eliminação das tarifas em ritmos diferentes entre os membros, mostra que o México obteve acesso mais rápido ao mercado dos outros membros, decorrentes das assimetrias entre as economias do acordo.

D) Investimentos

O acordo estabelece principalmente que o tratamento dado aos investidores e aos investimentos das partes seria não menos favorável que aqueles concedidos, proibindo a imposição de requisitos de desempenho para os investidores e investimentos estrangeiros e que os investimentos sejam de empresas de certa nacionalidade. Os acordos sobre investimentos do NAFTA, trouxe algumas inovações e contribuiu para que o nível de abertura sobre investimentos fosse ampliado.

O México era o país membro mais interessado nas negociações sobre Investimento Estrangeiro Direto (IDE), um dos pontos centrais da sua entrada no NAFTA. O país era mais visto como investidor do que tomador de investimento, estando disposto a negociar e ceder assuntos e áreas, para garantir maior confiança e maior fluxo de investimentos.

Já as instituições que fazem parte do NAFTA são em base, técnicas e intergovernamentais, não contando com um tribunal supranacional. A implementação do

acordo fica responsável da comissão de livre comércio, os comitês e grupos de trabalho, o secretariado do NAFTA, a comissão para cooperação no âmbito do trabalho, o banco de desenvolvimento Norte-Americano e a comissão para cooperação no ambiente de fronteira, que serão apresentadas em sequência:

- Comissão de livre comércio: é a principal comissão do NAFTA, composta pelos ministros de comércio de cada país membro, possuindo como funções a supervisão da implementação do NAFTA e auxiliar na resolução de rivalidades que possa surgir entre os membros.
- Comitês e grupos de trabalho: trata da implementação do tratado no dia a dia, através dos mais de 25 comitês trilaterais, grupos de trabalho e corpos subsidiários.
- Secretariado do NAFTA: é através dele que são divulgadas informações relativas aos processos de solução de disputas. Cada país estabeleceu um secretariado nacional para ajudar a comissão na administração desses procedimentos.
- Comissão para cooperação no âmbito do trabalho: tem como objetivo buscar melhores condições de trabalho e padrões de vida, por meio dos princípios trabalhistas, mecanismos para atividades cooperativas e consultas intergovernamentais para a implementação de leis trabalhistas. A comissão foi criada por pressões do Congresso Americano, por medo do impacto do acordo nos empregos e a fuga de empresas americanas para o México.
- Escritórios de administração nacional: com a criação da comissão trabalhista, foi necessário estabelecer um escritório administrativo, servindo como ponte de informação.
- Comissão para cooperação ambiental: a comissão serve para melhorar a cooperação e participação pública na preservação, proteção e enriquecimento do meio ambiente.
- Banco de desenvolvimento Norte Americano: tem o papel de facilitar o financiamento para o desenvolvimento, execução e operação de projetos de infraestrutura, através de três serviços primários, como conselheiro e estrategista financeiro, como banco de investimento e como empregador.

- Comissão para cooperação no ambiente de fronteira: é responsável por ajudar e promover a saúde e bem-estar dos estados fronteiriços (EUA e México) e comunidades locais a coordenar e desenhar projetos de infraestrutura.

Pelo fato de o acordo não apresentar um tribunal supranacional para a solução de controversas, principal problema dos diversos acordos regionais. Essa tarefa ficou responsável pelo Tribunal Arbitral, que dispõe de capítulos importantes a ser destacado:

- Capítulo IV: determina medidas de solução de controversas sobre serviços e finanças.
- Capítulo IV: determina medidas de solução de controversas sobre serviços e finanças.
- Capítulo XI: soluciona disputas relacionadas aos investimentos, permitindo que os investidores estrangeiros processem os países membros, através de reclamação ao Tribunal Arbitral. O capítulo se estrutura em três objetivos centrais: estabelecimento de um ambiente seguro para investimentos; remoção de barreiras aos investimentos; e estabelecimento de um sistema eficiente. Assim, esse capítulo estabelece que os países membros estão proibidos de submeter empresas estrangeiras a condições mais rígidas, proibindo a exigência de desempenho, a livre transferência de benefícios, outros pagamentos e compensações a expropriação.
- Capítulo XIX: determina mecanismos para a solução de disputas sobre questões de defesa comercial. O artigo 1904 estabelece uma alternativa de revisão judicial, feita através de painéis binacionais independentes, formado por cinco membros.
- Capítulo XX: estabelece mecanismos nas disputas em geral que não entra nas situações específicas. O primeiro passo é o acordo entre as partes, se não possível, inicia o processo com consultas governo a governo, continuando a disputa abre um encontro com a comissão de livre comércio do NAFTA e por fim abre um painel de arbitral, caso não resolvido nas etapas anteriores.

2. CARACTERÍSTICAS MACROECONÔMICAS E DESEMPENHO DO NAFTA NO PERÍODO 2008 – 2018

Esse capítulo é destinado à análise de aspectos comerciais entre os membros do Tratado Norte Americano de Livre Comércio (NAFTA), no período de 2008 a 2018, apontando características macroeconômicas e as transações comerciais.

2.1. Características macroeconômicos dos membros

A economia dos Estados Unidos é a maior economia do mundo, composto por 50 estados e um distrito federal, totalizando uma área de 9.834.000 km², contando com 327 milhões de habitantes em 2018.

Imagem 1 – Mapa dos Estados Unidos



Fonte: Google Imagens / Elaboração própria.

As regiões do território americano ao longo dos anos foram se caracterizando em determinadas atividades econômicas, na região norte se encontra as grandes indústrias agrícolas, fazendo o Norte o grande produtor de vegetais. A pecuária se espalha por todo o país, se concentrando no sudoeste e no centro-norte. A indústria de manufatura se concentra nos

estados da região central e da região nordeste e a indústria de alta tecnologia se encontra no oeste americano.

O produto interno bruto (PIB) norte-americano foi de US\$ 20,5 trilhões em 2018. Historicamente a economia norte-americana tem mantido a taxa de crescimento do PIB estável desde a crise de 2008, na qual os Estados Unidos desde 2011 se mantem em recuperação, os índices de crescimento e produtividade já superaram o período pré-crise.

O país apresenta uma das economias mais desenvolvidas do mundo, com recursos naturais abundantes, infraestrutura interna desenvolvida, alto nível de produtividade e mão-de-obra qualificada, resultando na baixa taxa de desemprego e elevados níveis de investimentos financiados por capitais nacionais. A economia norte-americana mantém um nível de produção relativamente alto, com um produto interno bruto (PIB) per capita de US\$ 62.517.

Do outro lado o México nos últimos anos é considerado um dos países recentemente industrializados e uma potência emergente. Em um território que abrange 1.973.000 km², composto por 31 estados.

Imagem 2 – Mapa México



Fonte: Google imagens / Elaboração própria.

O país conta com 126 milhões de habitantes em 2018, apresenta fortes contrastes no Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), com problemas no alto nível de pobreza da população, especialmente nas áreas rurais, na desigualdade (gênero, territorial e migratório), na falta de emprego e trabalhos precários com curta duração, na educação pública de baixa qualidade e o problema da saúde pública para todos.

Economicamente a região mexicana está fortemente ligada a agropecuária, mesmo com a intensificação das atividades industriais nas últimas décadas. A agricultura do país se restringe nas planícies costeiras do Golfo do México, em Vera Cruz e no sul do país. A indústria de manufatura se concentra na Cidade do México, em Monterrey e Guadalajara, com o surgimento de núcleos de desenvolvimento em outras áreas.

O México se tornou a segunda economia mais desenvolvida da América Latina, e atualmente a 14^o maior do mundo, com um PIB em 2018 de 1,222 trilhões de dólares. O país tem uma economia diversificada de livre comércio e está firmemente estabelecendo como um país de renda média-alta, no entanto, a desigualdade renda permanece sendo um problema entre ricos e pobres, entre as regiões Sul e Norte e os meios urbanos e rurais.

A economia do Canadá é composta por um território de 9.985.000 km², com grandes reservas de recursos naturais e uma força de trabalho altamente instruída, dentre seus 37 milhões de habitantes, o país apresenta elevados índices e indicadores de qualidade de vida, com sistema educacional muito eficiente, uma das menores taxas de desempregados do mundo e alta expectativa de vida, promovido pelo sistema de saúde.

Imagem 3 – Mapa Canadá



Fonte: Google Imagens / Elaboração própria.

Embora seja uma região fria, o Canadá tem uma agricultura extremamente forte, grande parte do cultivo de produtos agrícolas estão localizadas no centro oeste do país. A região centro leste (Ontário, Quebec, Toronto e Montreal), se destaca pela indústria de manufatura e a mineração importante atividade canadense, se concentra nas províncias de Ontário e Alberta.

Por resultado de suas atividades, o Canadá representa a 11º maior do mundo, com o Produto Interno Bruto (PIB) de 1,716 trilhões de dólares em 2018, dispondo de sólidos prospectos econômicos, que permitiram em média um crescimento anual de 3%, desde 1993.

Dessa forma analisar o processo de exportação e importação entre essas economias se torna ponto central, pelas suas diferentes frentes no comércio internacional (processo de exportação) e as suas necessidades por não apresentar força em outras atividades econômicas (processo de importação), trazendo a ideia do bloco econômico de ampliar a cooperação entre eles e criar um mercado amplo.

2.2. Exportações e importações

Analisando as exportações e importações dos Estados Unidos, México e Canadá de forma simplificada e conseqüentemente a balança comercial, a fim de revelar se os países são mais compradores ou vendedores no mercado mundial.

Os Estados Unidos são o segundo maior exportador do mundo, conquistou essa posição a partir de 2010, após a passagem da crise financeira internacional, nos anos seguintes alcançou os maiores números de exportação (US\$ 1,52 trilhões em 2014 e US\$1,55 trilhões em 2018).

Pelo lado das importações o país é o principal importador do mundo, ocupa a primeira posição, com os números chegando a US\$ 2,43 trilhões em 2018. Essa diferença de posições entre as exportações e importações, fazem com que os Estados Unidos nos últimos anos acumulem uma série de déficits comerciais, apontando se um país que não consegue atender à própria demanda, o tornando um país comprador.

Gráfico 1 – Balança comercial dos Estados Unidos



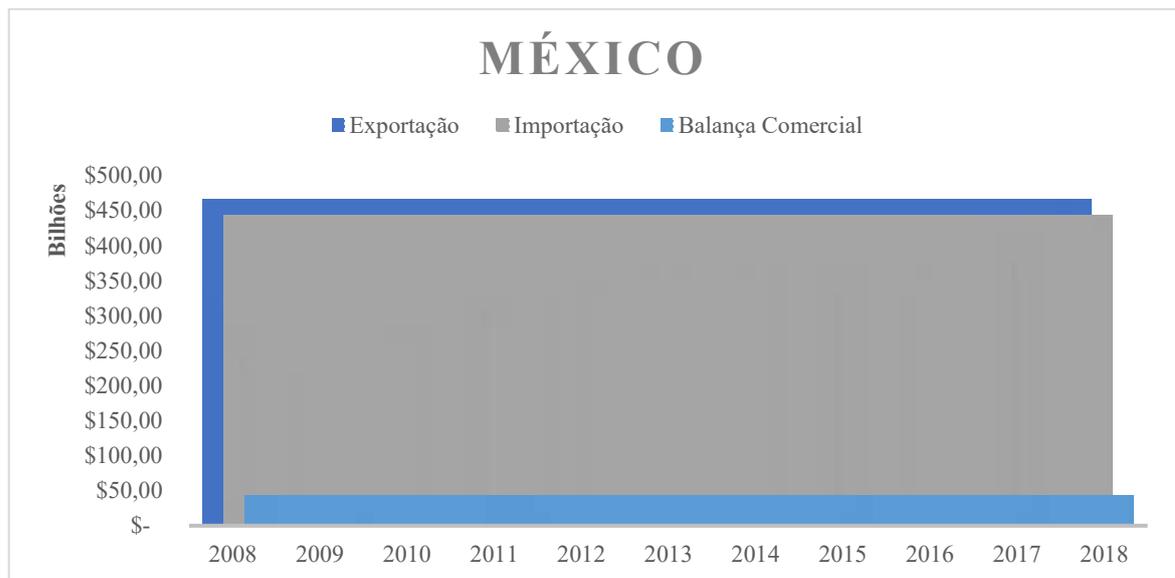
Fonte: OEC – *The Observatory of Economic Complexity* / Elaboração própria.

Como é apontado no gráfico, durante todos os anos os Estados Unidos apresentam déficits comerciais, no entanto, nos últimos três anos esses déficits vêm aumentando, em 2016 US\$ 710 bilhões, 2017 US\$ 780 bilhões e 2018 de US\$ 880 bilhões, esses números em grande parte se deve a troca de bens com a China.

No seguinte gráfico é mostrado as exportações e importações mexicanas, que nos últimos anos mostra algumas variações. Após a passagem da crise o país apresenta crescimento,

chegando as exportações em US\$ 403 bilhões e as importações em US\$ 366 bilhões no ano de 2014. Os anos de 2015 e 2016 representa uma pequena oscilação, referente a queda na cotação do petróleo bruto, porém, nos anos seguintes o crescimento retoma, fazendo o México se tornou o 13º exportador mundial, com 466 bilhões de dólares e a 12º importador do mundo, com cerca de 443 bilhões de dólares.

Gráfico 2 – Balança comercial do México

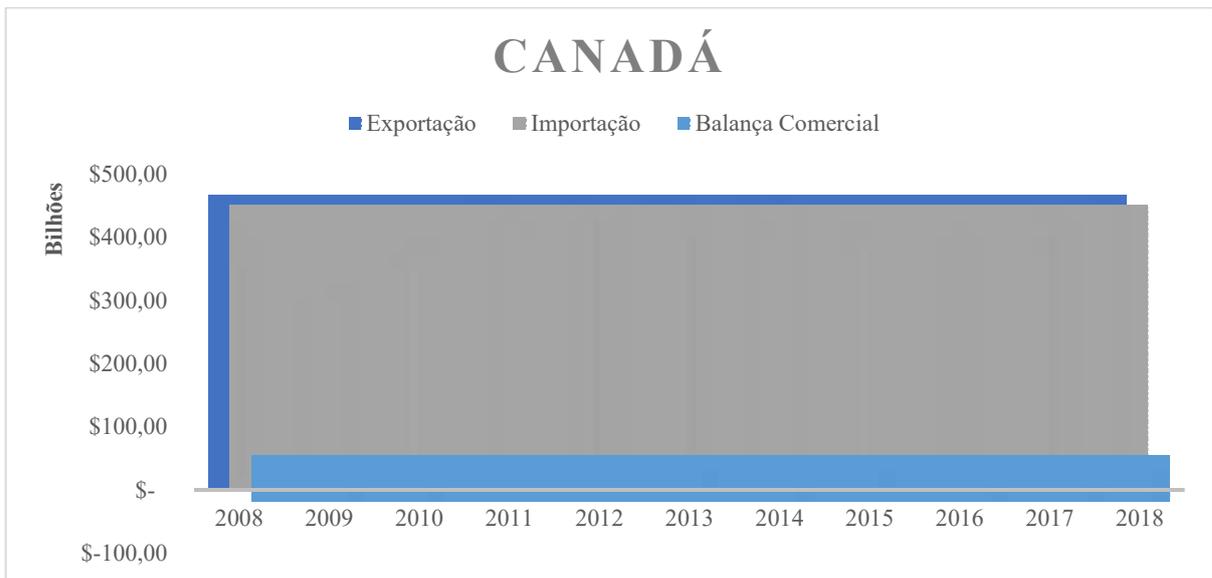


Fonte: OEC – *The Observatory of Economic Complexity* / Elaboração própria.

Diferente dos Estados Unidos, o gráfico aponta que o México nos últimos dez anos registrou superávit, representando que o país vem “lucrando” com o comércio internacional, obtendo uma média de 30 bilhões de dólares por ano, justificado em grande parte pelas compras dos Estados Unidos.

No caso do Canadá, as exportações, importações e consequentemente a balança comercial, nos últimos anos apresentam maior oscilação em comparação aos outros membros. O país tem dois grandes picos, 2008, na qual as exportações atingem US\$ 444 bilhões e as importações US\$ 390 bilhões e o ano de 2014, que as exportações atingiram US\$ 466 bilhões e as importações US\$ 450 bilhões, motivado pela alta nos setores. No último ano o Canadá fecha 2018, como 12º maior exportador do mundo (US\$ 437 bilhões) e o 13º maior importador do mundo (US\$ 448 bilhões).

Gráfico 3 – Balança comercial do Canadá

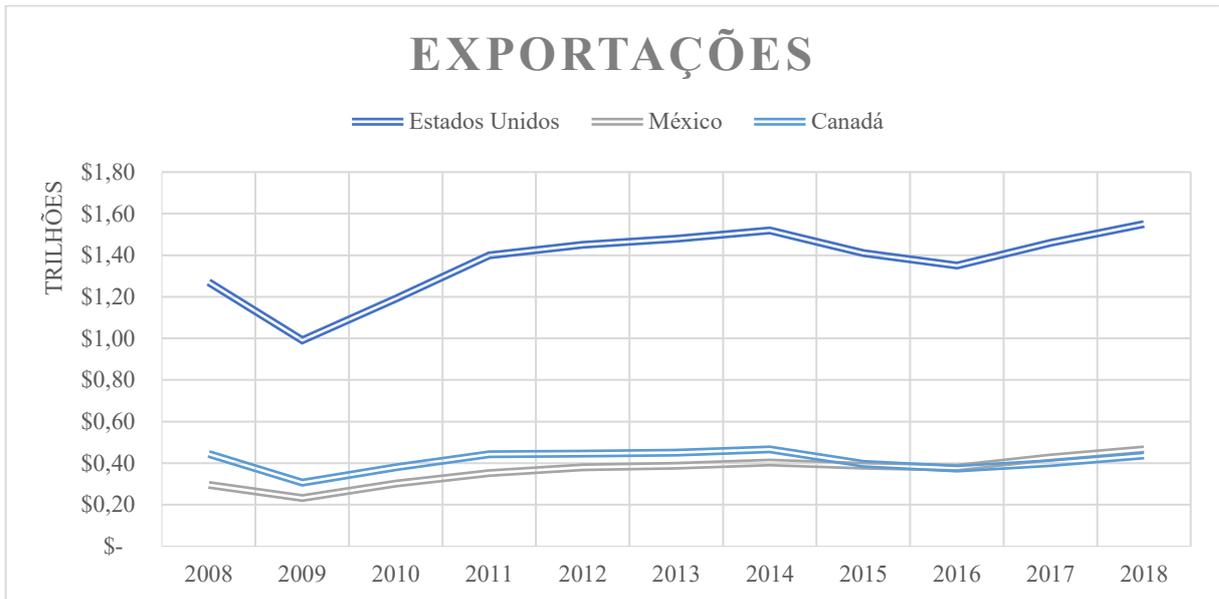


Fonte: OEC – *The Observatory of Economic Complexity* / Elaboração própria.

O Canadá de 2008 a 2014 obtinha a balança comercial superavitária (exceto 2009), com valores pouco expressivos, no entanto, a partir de 2015, mesmo com o seu principal parceiro (Estados Unidos) absorvendo mais da metade de suas exportações, o país começa a apresentar déficits, em função da recessão iniciada na metade do mesmo ano que prolonga até 2018.

Colocando em comparação as exportações dos três países, é visível que elas seguem um mesmo traço, no entanto, com volumes diferentes. Os países que formam o NAFTA se mostram interligados, ao longo dos anos, fazendo com que problemas que afetam uma economia, principalmente os Estados Unidos, segundo maior exportador do mundo, afete diretamente as demais economias do bloco. O que pode ser observado no gráfico abaixo, levando em consideração os anos em que ocorrem alguma variação.

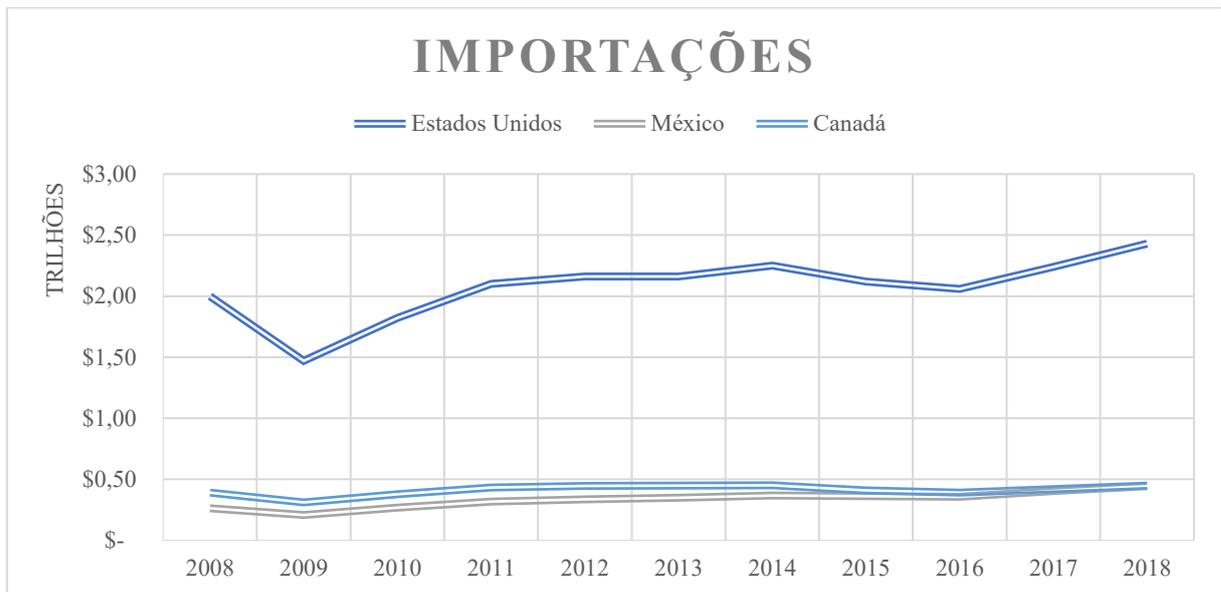
Gráfico 4 – Exportações dos países membros do NAFTA



Fonte: OEC – *The Observatory of Economic Complexity* / Elaboração própria.

Esse movimento de interdependência é visto também nas importações, no entanto, com menor grau de intensidade, devido aos Estados Unidos apresentarem a China como principal parceiro de importação e depois seus parceiros do NAFTA, já o México e Canadá apresenta como principal parceiro de importação os Estados Unidos, justificando a simetria das importações mais forte entre eles no gráfico abaixo, que ficam sujeitos a economia americana.

Gráfico 5 – Importações dos países membros do NAFTA



Fonte: OEC – *The Observatory of Economic Complexity* / Elaboração própria.

2.3. Principais produtos comercializados

Aprofundando no comércio dos Estados Unidos, Canadá e México, foram levantados os principais produtos comercializados e os principais destinos e origens nos anos de 2008, 2014 e 2018 (anos que apresentam os maiores valores relacionados a exportação e importação) dos seguintes setores: máquinas; produtos minerais; transporte; produtos químicos; instrumentos, plásticos e borrachas; metais; produtos vegetais; metais preciosos; alimentos; produtos de origem animal; artigos de papel; têxteis; diversos; pedra e vidro; artes e antiguidades; produtos de madeira; armas; bi produtos de origem animal e vegetal; peles de animais; e calçados e acessórios para a cabeça.

Os dados levantados têm por objetivo identificar se o NAFTA fomentou o comércio entre os membros nos últimos dez anos, unindo a América do Norte na maior área de livre comércio do mundo e buscando avaliar os resultados desse comércio.

Partindo pelo caso dos Estados Unidos, no ano de 2008 apresentaram valores de importação e exportação recordes para a época, de US\$ 2,16 trilhões e US\$ 1,27 trilhões respectivamente. Os produtos exportados que apresentaram maior magnitude para os Estados Unidos no ano foi petróleo refinado (US\$ 52 bilhões), aviões, helicópteros e/ou espaçonaves (US\$ 49,6 bilhões), carros (US\$ 48,6 bilhões) e circuitos integrados (US\$ 42,4 bilhões). Os principais destinos foram Canadá (US\$ 233 bilhões), México (US\$ 146 bilhões) e China (US\$ 68,5 bilhões).

Já em relação às importações, as mais importantes ficaram com carros (US\$ 178 bilhões), petróleo bruto (US\$ 123 bilhões), computadores (US\$ 81,9 bilhões) e medicamentos embalados (US\$ 79,5 bilhões). Os parceiros mais comuns de importação foram a China (US\$ 429 bilhões), México (US\$ 361 bilhões) e o Canadá (US\$ 314 bilhões).

Tabela 1 - Exportações e importações dos Estados Unidos no ano de 2008

Estados Unidos (2008)			
Exportação		Importação	
Produtos	Principal Destino	Produtos	Principal origem
Circuitos Integrados	China	Computadores	China
Petróleo Refinado	México	Petróleo Bruto	Canadá
Aviões, helicópteros e / ou espaçonaves	China	Carros	Japão
Medicamentos embalados	Reino Unido	Medicamentos embalados	Reino Unido
Polímeros de etileno	México	Pneus de Borracha	China
Ouro	Suíça	Diamantes	Israel
Preparações comestíveis	Canadá	Licor Forte	Reino Unido
Sucata de ferro	Turquia	Alumínio Cru	Canadá
Carne de Aves	Rússia	Crustáceos	Canadá
Sulfato de celulose química	México	Papel não revestido	Canadá
Algodão cru	China	Ternos Femininos sem Malha	China
Instrumentos médicos	Países Baixos	Instrumentos Médicos	México
Soja	China	Café	Brasil
Jogos de vídeo e cartas	México	Outros Móveis	China
Pinturas	Reino Unido	Pinturas	Reino Unido
Munição explosiva	Japão	Munição explosiva	Canadá
Óleo de soja	México	Óleo de Colza	Canadá
Fibras de vidro	Canadá	Pedra de Construção	Brasil
Madeira serrada	Canadá	Madeira Serrada	Canadá
Peles de equinos e bovinos	China	Baús e estojos	China
Calçado de couro	Canadá	Calçado de Couro	China

Fonte: OEC – *The Observatory of Economic Complexity* / Elaboração própria.

Assim relacionado os principais produtos e os destinos mais comuns dos Estados Unidos, o país acaba exportando, petróleo refinado, polímero de etileno, sulfato de celulose química, jogos de vídeo, cartas e óleo de soja para o México. Em relação ao Canadá são

exportados, preparações comestíveis, fibras de vidro, madeira serrada e calçados de couro, já para a China, são circuitos integrados, aviões, helicópteros e/ou espaçonaves, algodão cru, soja e peles de equinos e bovinos.

No comércio com os principais parceiros, os Estados Unidos importam computadores, pneus de borracha, ternos femininos sem malha, outros moveis, baús, estojos e calçado de couro da China. Com o Canadá foram importados petróleo bruto, alumínio cru, papel não revestido, crustáceos, munição explosiva, óleo de colza e madeira serrada e por fim dentre os produtos tabelados foi importado instrumentos médicos do México.

No ano de 2014 os Estados Unidos ocupam a segunda posição no ranking mundial de exportação e a primeira posição nas importações, com valores próximos de US\$ 1.52 trilhões (exportações) e US\$ 2.25 trilhões (importações).

As exportações seguem sendo lideradas por petróleo refinado (US\$ 109 bilhões), o setor de transporte, como todo apresentou grande importância, como carros (US\$ 61,1 bilhões), aviões, helicópteros e/ou espaçonaves (US\$ 58,3 bilhões) e peças de veículos (US\$ 40,8 bilhões) e em sequência no ramo de máquinas, circuitos integrados (US\$ 35,5 bilhões). Os principais destinos das exportações foram Canadá (US\$ 275 bilhões), México (US\$ 219 bilhões) e a China (US\$ 126 bilhões).

Já as importações foram lideradas por petróleo bruto (US\$ 234 bilhões), carros (US\$ 156 bilhões), computadores (US\$ 92,4 bilhões) e medicamentos embalados (US\$ 54 bilhões). Os principais parceiros de importação foi a China (US\$ 422 bilhões), Canadá (US\$ 347 bilhões) e México (US\$ 305 bilhões).

Tabela 2 - Exportações e importações dos Estados Unidos no ano de 2014

Estados Unidos (2014)			
Exportação		Importação	
Produtos	Principal Destino	Produtos	Principal origem
Circuitos Integrados	China	Computadores	China
Petróleo Refinado	México	Petróleo Bruto	Canadá
Carros	Canadá	Carros	Canadá
Medicamentos embalados	Bélgica	Medicamentos embalados	Alemanha
Polímeros de etileno	México	Pneus de Borracha	China
Ouro	Suíça	Diamantes	Israel
Preparações comestíveis	Canadá	Licor Forte	Reino Unido
Sucata de ferro	Turquia	Alumínio Cru	Canadá

Carne de Aves	México	Crustáceos	Índia
Sulfato de celulose química	China	Sulfato de celulose química	Canadá
Algodão cru	China	Suéteres de Malha	China
Instrumentos médicos	Países Baixos	Instrumentos Médicos	México
Soja	China	Café	Brasil
Assentos	Canadá	Assentos	China
Pinturas	Reino Unido	Pinturas	Reino Unido
Munição explosiva	Arábia Saudita	Munição explosiva	Rússia
Óleo de soja	México	Óleo de Colza	Canadá
Fibras de vidro	Canadá	Pedra de Construção	Brasil
Madeira serrada	China	Madeira Serrada	Canadá
Peles de equinos e bovinos	China	Baús e estojos	China
Calçado de couro	Canadá	Calçado de Couro	China

Fonte: OEC – *The Observatory of Economic Complexity* / Elaboração própria.

Relacionando os países que os Estados Unidos têm maior vínculo de exportação e os principais produtos, de acordo com a tabela. Para o Canadá é vendido, carros, preparações comestíveis, assentos, fibras de vidro e calçado de couro, em relação ao México é exportado, petróleo refinado, polímeros de etileno, carnes de aves e óleo de soja e por fim para a China, circuitos Integrados, sulfato de celulose química, algodão cru, soja, madeira serrada e peles de equinos e bovinos.

Do outro ponto no comércio com os três principais parceiros de importação relacionado com os principais produtos por setor, os Estados Unidos compraram da China, computadores, pneus de borracha, suéteres de malha, assentos, baús, estojos e calçados de couro, do Canadá foi importado petróleo bruto, carros, alumínio cru, sulfato de celulose química, óleo de colza e madeira serrada e do México novamente somente instrumentos médicos.

Para terminar a análise dos Estados Unidos, explorando o ano de 2018, ano do começo das mudanças no Acordo de livre comércio da América do Norte (NAFTA) e mercado também pela disputa comercial entre os Estados Unidos e China.

As exportações atingiram US\$ 1.55 trilhões e os produtos exportados que tiveram maior destaque foi petróleo refinado (US\$ 95,5 bilhões), aviões, helicópteros e/ou espaçonaves (US\$ 58,7 bilhões), carros (US\$ 51,5 bilhões), peças de veículo (US\$ 43,7 bilhões) e circuitos integrados (US\$ 40,3 bilhões), em suma os setores de transporte, produtos minerais e máquinas são mais dominantes da economia americana. Dentre os destinos mais comuns dessas

exportações estão Canadá (US\$ 249 bilhões), México (US\$ 245 bilhões) e China (US\$ 119 bilhões).

As importações dos Estados Unidos no 2018 atingiram US\$ 2.43 trilhões e são lideradas por carros (US\$ 177 bilhões), petróleo bruto (US\$ 148 bilhões), equipamento de radiodifusão (US\$ 85,4 bilhões) e computadores (US\$ 80,8 bilhões). Os parceiros mais significativos foram a China (US\$ 501 bilhões), México (US\$ 348 bilhões) e o Canadá (US\$ 316 bilhões).

Tabela 3 - Exportações e importações dos Estados Unidos no ano de 2018

Estados Unidos (2018)			
Exportação		Importação	
Produtos	Principal Destino	Produtos	Principal origem
Circuitos Integrados	China	Equipamento de Radiodifusão	China
Petróleo Refinado	México	Petróleo bruto	Canadá
Aviões, helicópteros e / ou espaçonaves	China	Carros	China
Sangue, antissoros, Vacinas, toxinas e culturas	Alemanha	Medicamentos embalados	Suíça
Polímeros de etileno	México	Pneus de borracha	Tailândia
Ouro	Suíça	Diamantes	Índia
Preparações comestíveis	Canadá	Licor forte	França
Sucata de ferro	Turquia	Alumínio cru	Canadá
Carne de Porco	Japão	Crustáceos	Índia
Sulfato de celulose química	China	Sulfato de celulose química	Canadá
Algodão cru	Vietnã	Suéteres de malha	China
Instrumentos médicos	Países Baixos	Instrumentos Médicos	México
Soja	China	Café	Colômbia
Assentos	Canadá	Outros móveis	China
Pinturas	Hong Kong	Pinturas	Reino Unido
Munição explosiva	Arábia Saudita	Munição explosiva	Noruega
Óleo de soja	Coreia do Sul	Óleo de colza	Canadá
Espelhos de vidro	Alemanha	Pedra de construção	China
Madeira serrada	China	Madeira serrada	Canadá
Couro curtidos de equinos e bovinos	China	Baús e estojos	China
Peças de calçados	Vietnã	Calçados de couro	China

Fonte: OEC – *The Observatory of Economic Complexity* / Elaboração própria.

Relacionado os principais produtos setorialmente com os principais destinos, Estados Unidos exportaram circuitos integrados, aviões, helicópteros e/ou espaçonaves, sulfato de celulose química, soja, madeira serrada e couro curtidos de equinos e bovinos para a China. Em relação ao México foi exportado petróleo refinado e polímeros de etileno e para o Canadá preparações comestíveis e assentos.

Na relação com os principais parceiros, os Estados Unidos importaram equipamento de radiodifusão, carros, suéteres de malha, outros móveis, pedras de construção, baús, estojos e calçados de couro, pelo lado do Canadá foi comprado petróleo bruto, alumínio cru, sulfato de celulose química, óleo de colza e madeira serrada e foi comprado apenas instrumentos médicos do México.

No final nesses dez anos os Estados Unidos apresentaram ser um país que exporta em grande maioria produtos manufaturados, com destaque para máquinas, equipamentos de transporte, produtos químicos, produtos plásticos e metais. As fábricas americanas são grandes produtoras de mercadorias indústrias, responsáveis por alto valor agregado, que gera lucros para as indústrias americanas pelas vantagens (produto diferenciado) que são atribuídas.

No período os Estados Unidos mostram maior dependência da China em alguns setores chave da economia e em relação aos seus parceiros do Nafta os Estados Unidos mostram certo controle em relação à influência que eles (México e Canadá) exercem na sua economia, sendo o segundo e o terceiro parceiro de importação do país.

Partindo para a análise do próximo membro do Tratado Norte Americano de Livre Comércio, o México tem a balança comercial muito dependente dos Estados Unidos, o que será mostrado em sequência.

No ano de 2008 as exportações representaram US\$ 295 bilhões, o tornando décimo quinto exportador mundial e as importações corresponderam a US\$ 263 bilhões, tornando o décimo sexto destino comercial do mundo. Nesse período analisado os produtos que mais pesaram nas exportações foi petróleo bruto (US\$ 43,9 bilhões), carros (US\$ 22,7 bilhões) e exibição de vídeo (US\$ 22,3 bilhões). Dentre os principais destinos estão os Estados Unidos (US\$ 226 bilhões), representando cerca de 76,4% e bem atrás o Canadá (US\$ 11,1 bilhões) com cerca de 3,76%.

Pelo lado das importações, os principais produtos foi petróleo refinado (US\$ 16,5 bilhões), peças de veículos (US\$ 13 bilhões), carros (US\$ 8,19 bilhões) e circuitos integrados (US\$ 6,57 bilhões). Já os parceiros de importação mais significativos são os Estados Unidos (US\$ 146 bilhões), China (US\$ 20,9 bilhões) e Japão (US\$ 4,29 bilhões).

Tabela 4 - Exportações e importações mexicanas no ano de 2008

México (2008)			
Exportação		Importação	
Produtos	Principal Destino	Produtos	Principal origem
Carros	Estados Unidos	Peças de veículos	Estados Unidos
Exibições de vídeo	Estados Unidos	Circuitos integrados	Estados Unidos
Petróleo bruto	Estados Unidos	Petróleo Refinado	Estados Unidos
Instrumentos médicos	Estados Unidos	LCDs	Coreia do Sul
Assentos	Estados Unidos	Jogos de vídeo e cartas	Estados Unidos
Cerveja	Estados Unidos	Outras preparações comestíveis	Estados Unidos
Ouro	Estados Unidos	Ouro	Estados Unidos
Ferro Semiacabado	Estados Unidos	Outros produtos de ferro	Estados Unidos
Tomates	Estados Unidos	Milho	Estados Unidos
Tampas de plástico	Estados Unidos	Outros produtos de plástico	Estados Unidos
Medicamentos embalados	Venezuela	Medicamentos embalados	Estados Unidos
Ternos sem malha masculina	Estados Unidos	Tecido de malha leve emborrachado	Estados Unidos
Crustáceos	Estados Unidos	Carne bovina	Estados Unidos
Papel higiênico	Estados Unidos	Recipientes de papel	Estados Unidos
Cerâmica para banheiro	Estados Unidos	Fibras de Vidro	Estados Unidos
Calçado de Couro	Estados Unidos	Calçado de couro	Vietnã
Outros artigos de madeira	Estados Unidos	Madeira Serrada	Estados Unidos
Óleos Semente	Estados Unidos	Gordura de bovino, de ovelha e de cabra	Estados Unidos
Pinturas	Estados Unidos	Pinturas	Estados Unidos
Peles curtidas de equinos e bovinos	Estados Unidos	Baús e estojos	China
Peças e acessórios para armas	Estados Unidos	Pistolas	Itália

Fonte: OEC – *The Observatory of Economic Complexity* / Elaboração própria.

Associando os principais produtos exportados com os destinos, os Estados Unidos consomem do México praticamente todos os principais produtos de cada setor, menos medicamentos embalados (setor de produtos químicos), que é destinado à Venezuela. Na relação com os principais parceiros de importação, os Estados Unidos novamente tem grande expressividade, sendo que a maioria dos principais produtos comprados originasse dele, como:

peças de veículos; circuitos integrados; petróleo refinado; jogos de vídeo e cartas; outras preparações comestíveis; ouro; outros produtos de ferro; milho; outros produtos de plástico; medicamentos embalados; tecido de malha leve emborrachado; carne bovina; recipientes de papel; fibras de vidro; madeira serrada; gordura de bovino, de ovelha e de cabra; e pinturas.

O ano de 2014 se destaca pelo salto nas exportações e importações (US\$ 403 bilhões e US\$ 366 bilhões), movidas pela alta registrada no setor primário, secundário e terciário da economia mexicana, que segundo o Instituto Nacional de Estatística e Geografia (Inegi), impulsionou o Produto Interno Bruto (PIB) em 1,9%, no entanto, mesmo com o expressivo aumento de suas exportações, o país continuou sendo o décimo quinto exportador do mundo, já pelo lado das importações, o país tornou o decimo quarto comprador do mundo, subindo duas posições em comparação a 2008.

Tabela 5 - Exportações e importações mexicanas no ano de 2014

México (2014)			
Exportação		Importação	
Produtos	Principal Destino	Produtos	Principal origem
Carros	Estados Unidos	Peças de veículos	Estados Unidos
Computadores	Estados Unidos	Peças para máquinas de escritório	Estados Unidos
Petróleo bruto	Estados Unidos	Petróleo Refinado	Estados Unidos
Instrumentos médicos	Estados Unidos	LCDs	China
Assentos	Estados Unidos	Assentos	Estados Unidos
Cerveja	Estados Unidos	Refeição de grãos de soja	Estados Unidos
Ouro	Estados Unidos	Joias	Estados Unidos
Tubos de Ferro	Estados Unidos	Outros produtos de ferro	Estados Unidos
Outros vegetais	Estados Unidos	Milho	Estados Unidos
Outros produtos de plástico	Estados Unidos	Outros produtos de plástico	Estados Unidos
Medicamentos embalados	Suíça	Medicamentos embalados	Estados Unidos
Ternos sem malha masculina	Estados Unidos	Tecido têxtil plástico revestido	Estados Unidos
Carne bovina	Estados Unidos	Carne de porco	Estados Unidos
Papel higiênico	Estados Unidos	Recipientes de papel	Estados Unidos
Garrafas de vidro	Estados Unidos	Fibras de Vidro	Estados Unidos
Calçado de Couro	Estados Unidos	Calçado de couro	China
Outros artigos de madeira	Estados Unidos	Madeira Serrada	Estados Unidos

Outros óleos vegetais puros	Estados Unidos	Azeite de dendê	Costa Rica
Antiguidades	Estados Unidos	Pinturas	Estados Unidos
Peles curtidas de equinos e bovinos	Estados Unidos	Baús e estojos	China
Peças e acessórios para armas	Estados Unidos	Armas militares	Estados Unidos

Fonte: OEC – *The Observatory of Economic Complexity* / Elaboração própria.

Nesse ano de 2014, as exportações do país, foram dominadas por petróleo bruto (US\$ 36,8 bilhões), carros (US\$ 33,5 bilhões), peças de veículos (US\$ 23,2 bilhões) caminhões de entrega (US\$ 22,3 bilhões) e computadores (US\$ 20,5 bilhões), mostrando que o setor de transporte apresentou grande importância para a economia do país.

Dentre os principais destinos, grande parte é direcionado aos Estados Unidos (US\$ 305 bilhões), cerca de 75,9% dos produtos, depois para o Canadá (US\$ 18,1 bilhões) e para a China (US\$ 7,13 bilhões). Associando com os principais produtos do México, os Estados Unidos acabam adquirindo grande parte, dos vinte uns produtos tabelados somente medicamentos embalados (setor de instrumentos) que os americanos não importam.

Já as importações do ano são destacadas por peças de veículos (US\$ 22,5 bilhões), petróleo refinado (US\$ 21,7 bilhões) e peças para máquinas de escritório (US\$ 11 bilhões). Os principais parceiros de importação são os Estados Unidos (US\$ 219 bilhões), China (US\$ 43,2 bilhões) e Alemanha (US\$ 11,9 bilhões). Em destaque os Estados Unidos é responsável por cerca de 60% dos produtos que chegam no México, entre os principais então peças de veículos, peças para máquinas de escritório, petróleo refinado, assentos, refeições de grãos de soja, joias, outros produtos de ferro, milho, outros produtos de plástico, medicamentos embalados, tecido têxtil plástico revestido, carne de porco, recipientes de papel, fibra de vidro, madeira serrada, pinturas e armas militares.

No ano de 2018 o México exportou um total de US\$ 466 bilhões vindo a tornar o nono exportador do mundo, aumentando em US\$ 63 bilhões suas exportações comparadas com 2014 e as importações foram em US\$ 443 bilhões, fazendo o país ser o decimo terceiro destino comercial do mundo, aumentando o volume em US\$ 77 bilhões.

Tabela 6 - Exportações e importações mexicanas no ano de 2018

México (2018)			
Exportação		Importação	
Produtos	Principal Destino	Produtos	Principal origem

Carros	Estados Unidos	Peças de veículos	Estados Unidos
Computadores	Estados Unidos	Circuitos integrados	Malásia
Petróleo bruto	Estados Unidos	Petróleo Refinado	Estados Unidos
Instrumentos médicos	Estados Unidos	LCDs	China
Assentos	Estados Unidos	Assentos	Estados Unidos
Cerveja	Estados Unidos	Outras preparações comestíveis	Estados Unidos
Ouro	Estados Unidos	Joias	Estados Unidos
Cadeados	Estados Unidos	Outros produtos de ferro	Estados Unidos
Frutas tropicais	Estados Unidos	Milho	Estados Unidos
Outros produtos de plástico	Estados Unidos	Outros produtos de plástico	Estados Unidos
Medicamentos embalados	Estados Unidos	Medicamentos embalados	Estados Unidos
Ternos sem malha masculina	Estados Unidos	Tecido têxtil plástico revestido	Estados Unidos
Carne bovina	Estados Unidos	Carne de porco	Estados Unidos
Papel higiênico	Estados Unidos	Recipientes de papel	Estados Unidos
Cerâmica para banheiro	Estados Unidos	Fibras de Vidro	Estados Unidos
Calçado de Couro	Estados Unidos	Calçado Têxtil	Vietnã
Outros artigos de madeira	Estados Unidos	Madeira Serrada	Estados Unidos
Outros óleos vegetais puros	Estados Unidos	Azeite de dendê	Costa Rica
Pinturas	Estados Unidos	Pinturas	Estados Unidos
Peles curtidas de equinos e bovinos	Estados Unidos	Baús e estojos	China
Peças e acessórios para armas	Estados Unidos	Munição explosiva	Estados Unidos

Fonte: OEC – *The Observatory of Economic Complexity* / Elaboração própria.

Aprofundando nos dados das exportações, os produtos que lideraram em 2018 foram carros (US\$ 51,4 bilhões), peças de veículos (US\$ 30,3 bilhões), computadores (US\$ 29,7 bilhões), caminhões de entrega (US\$ 25,2 bilhões) e petróleo bruto (US\$ 25 bilhões). Nesse último ciclo os Estados Unidos permaneceram sendo o principal destino, com cerca de 74,6% (US\$ 348 bilhões) dos produtos, depois Canadá (US\$ 21,1 bilhões) e China (US\$ 8,82 bilhões). Relacionando os três principais destinos com os principais produtos tabelados acima, os Estados Unidos chegaram a importar todos, desde os com maior valor agregado aos com baixo valor agregado.

Nas importações os produtos mais relevantes do ano foi petróleo refinado (US\$ 31,2 bilhões), peças de veículos (US\$ 27,4 bilhões) e circuitos integrados (US\$ 25,6 bilhões). Os principais parceiros de importação são os Estados Unidos (US\$ 245 bilhões), China (US\$ 61,8

bilhões) e Alemanha (US\$ 17,2 bilhões). No fim os Estados Unidos também se destaca como principal canal de importação mexicana, as principais mercadorias são peças de veículos, petróleo refinado, assentos, outras preparações comestíveis, joias, outros produtos de ferro, milho, outros produtos de plástico, medicamentos embalados, tecido têxtil plástico revestido, carne de porco, recipientes de papel, fibras de vidro, madeira serrada, pinturas e munição explosiva.

A economia mexicana nesses dez anos mostra uma evolução na exportação de produtos industriais o que trouxe saldos positivos para a sua balança comercial. Dois setores tiveram grande importância nesse processo: máquinas (computadores e telefone) e transportes (carros, peças de veículos e caminhões de entrega), no entanto, a maioria dos produtos fabricados no México são de empresas estrangeiras, devido à mão de obra barata e os incentivos fiscais, essas indústrias são chamadas de “maquiladoras”, por apenas montar o produto final de peças trazidas de outras localidades.

O México mostra uma forte dependência dos Estados Unidos, em média 75% das exportações e 57% das importações mexicanas são realizadas com os Estados Unidos, apesar desse volume ser positivo, o saldo desse comércio é negativo para os mexicanos, visto que as exportações correspondem às matérias-primas de baixo valor agregado e as importações são em sua maioria de equipamentos de ponta, com alto custo. Na relação com o outro parceiro de bloco não se apresenta um grau de dependência, nem ao menos um aumento considerável no comércio internacional nos últimos anos.

Encerrando a análise dos membros do NAFTA, o Canadá é economia que mais se assemelha a economia estadunidense e uma das mais influentes ao nível mundial. No ano de 2008 ocupou a décima primeira posição como exportador e importador mundial, exportando um total de US\$ 444 bilhões e importando um total de US\$ 390 bilhões.

No ano em destaque as exportações canadenses foram lideradas por petróleo bruto (US\$ 63,1 bilhões), gás de petróleo (US\$ 33,4 bilhões) e carros (US\$ 32,7 bilhões), sendo os principais destinos, os Estados Unidos (US\$ 335 bilhões), Japão (US\$ 10,7 bilhões) e China (US\$ 9,91 bilhões). O Canadá como o México acaba sendo muito dependente dos Estados Unidos, o país representa 75,5% de todo o consumo canadense.

Nas importações os produtos que lideraram foram carros (US\$ 25,3 bilhões), petróleo bruto (US\$ 24,2 bilhões), peças de veículos (US\$ 17,8 bilhões) e petróleo refinado (US\$ 9,52 bilhões). Os principais parceiros de importação foram os Estados Unidos representando 60% (US\$ 233 bilhões), China (US\$ 31,7 bilhões) e Japão (US\$ 12,1 bilhões).

Tabela 7 - Exportações e importações do Canadá no ano de 2008

Canadá (2008)			
Exportação		Importação	
Produtos	Principal Destino	Produtos	Principal origem
Petróleo Bruto	Estados Unidos	Petróleo Bruto	Argélia
Carros	Estados Unidos	Carros	Estados Unidos
Turbinas a Gás	Estados Unidos	Computadores	Estados Unidos
Alumínio Cru	Estados Unidos	Ferro Laminado a Quente	Estados Unidos
Trigo	Estados Unidos	Café	Estados Unidos
Produtos de Panificação	Estados Unidos	Vinho	França
Madeira Serrada	Estados Unidos	Madeira Serrada	Estados Unidos
Ouro	Reino Unido	Ouro	Peru
Fertilizantes Potássicos	Estados Unidos	Medicamentos embalados	Estados Unidos
Sulfato de celulose química	Estados Unidos	Brochuras	Estados Unidos
Polímeros de Etileno	Estados Unidos	Pneus de borracha	Estados Unidos
Carne de Porco	Japão	Carne Bovina	Estados Unidos
Outros Móveis	Estados Unidos	Assentos	Estados Unidos
Óleo de Colza	Estados Unidos	Azeite Puro	Itália
Instrumentos de Análise Química	Estados Unidos	Instrumentos Médicos	Estados Unidos
Fio de filamento sintético	Estados Unidos	Ternos femininos sem malha	China
Fibras de Vidro	Estados Unidos	Fibras de Vidro	Estados Unidos
Peles Cruas	Hong Kong	Baús e estojos	China
Calçado de couro	Estados Unidos	Calçado de Couro	China
Munição explosiva	Estados Unidos	Munição explosiva	Estados Unidos
Pinturas	Estados Unidos	Pinturas	Estados Unidos

Fonte: OEC – *The Observatory of Economic Complexity* / Elaboração própria.

Na relação com os principais produtos da tabela os Estados Unidos consome petróleo bruto, carros, turbina a gás, alumínio cru, trigo, produtos de panificação, madeira serrada, fertilizantes potássicos, sulfato de celulose química, polímeros de etileno, outros moveis, óleo de colza, instrumentos de análise química, fio de filamento sintético, fibras de vidro, calçado de couro, munição explosiva e pinturas. Na relação dos principais parceiros e produtos de importação o Canadá importa carros, computadores, ferro laminado a quente, café, madeira serrada, medicamentos embalados, brochuras, pneus de borracha, carne bovina, assentos, instrumentos médicos, fibras de vidro, munição explosiva e pinturas dos Estados Unidos e ternos femininos sem malha, baús, estojos e calçados de couro da China.

O ano de 2014 apresenta o maior índice de exportação do Canadá (US\$ 466 bilhões) o colocando na décima segunda posição mundial e as importações, volta a crescer atingindo US\$ 450 bilhões, tornando o décimo importador do mundo.

As exportações no ano foram lideradas por petróleo bruto (US\$ 87,4 bilhões), carros (US\$ 45 bilhões), gás de petróleo (US\$ 16,8 bilhões) e ouro (US\$ 15 bilhões), sendo os principais destinos, os Estados Unidos (US\$ 347 bilhões), China (US\$ 17,7 bilhões) e o Reino Unido (US\$ 14,9 bilhões). Os Estados Unidos continuam sendo o principal comprador do Canadá caindo somente um ponto percentual em comparação a 2008 e o Reino surge como principal importador do ouro canadense.

Já as importações acabam sendo lideradas por produtos do setor de transporte e minerais, como carros (US\$ 26,8 bilhões), peças de veículos (US\$ 21 bilhões), petróleo bruto (US\$ 21,2 bilhões) e petróleo refinado (US\$ 17,4 bilhões), tendo como principais parceiros os Estados Unidos (US\$ 275 bilhões), China (US\$ 42,5 bilhões) e o México (US\$ 18,1 bilhões). Aproximadamente 61,1% dos produtos comprados pelo Canadá vem dos Estados Unidos, aumentando 1,1% em comparação a 2008.

Tabela 8 - Exportações e importações do Canadá no ano de 2014

Canadá (2014)			
Exportação		Importação	
Produtos	Principal Destino	Produtos	Principal origem
Petróleo Bruto	Estados Unidos	Petróleo Bruto	Estados Unidos
Carros	Estados Unidos	Carros	Estados Unidos
Turbinas a Gás	Estados Unidos	Computadores	Estados Unidos
Alumínio Crú	Estados Unidos	Outros Produtos de Ferro	Estados Unidos
Trigo	Estados Unidos	Café	Estados Unidos
Produtos de Panificação	Estados Unidos	Vinho	Estados Unidos
Madeira Serrada	Estados Unidos	Madeira Serrada	Estados Unidos
Ouro	Reino Unido	Ouro	Peru
Medicamentos embalados	Estados Unidos	Medicamentos embalados	Estados Unidos
Sulfato de celulose química	Estados Unidos	Papel higiênico	Estados Unidos
Polímeros de Etileno	Estados Unidos	Pneus de borracha	Estados Unidos
Carne de Porco	Estados Unidos	Crustáceos	Estados Unidos
Outros Móveis	Estados Unidos	Assentos	Estados Unidos
Óleo de Colza	Estados Unidos	Azeite Puro	Itália

Outros Instrumentos Medição	Estados Unidos	Instrumentos Médicos	Estados Unidos
Fio de filamento sintético	Estados Unidos	Suéteres de Malha	China
Asfalto	Estados Unidos	Vidro de segurança	Estados Unidos
Peles Cruas	China	Baús e estojos	China
Calçado de couro	Estados Unidos	Calçado de Couro	China
Munição explosiva	Estados Unidos	Munição explosiva	Estados Unidos
Pinturas	Estados Unidos	Pinturas	Estados Unidos

Fonte: OEC – *The Observatory of Economic Complexity* / Elaboração própria.

Relacionando os principais produtos de importação e exportações com os principais países comerciais do Canadá, os Estados Unidos são figura destaque dos dois lados, consumindo 20 dos 21 destaques de cada setor canadense e exportando para o país petróleo bruto, carros, computadores, produtos de ferro, café, vinho, madeira serrada, medicamentos embalados, papel higiênico, pneus de borracha, crustáceos, assentos, instrumentos médicos, vidros de segurança, munição explosiva e pinturas.

No último ano de análise (2018) o Canadá ocupou a décima segunda posição mundial nas exportações (US\$ 437 bilhões) e as importações ficaram na décima terceira posição (US\$ 443 bilhões), ambos os dados tiveram queda em comparação a 2014.

As exportações do ano seguem sendo lideradas por petróleo bruto (US\$ 66,7 bilhões), carros (US\$ 41,1 bilhões) e o ouro (US\$ 14,2 bilhões), com os principais destinos os Estados Unidos (US\$ 316 bilhões), China (US\$ 21,6 bilhões) e o Reino Unido (US\$ 14,3 bilhões). O México novamente como nos outros anos não circula entre os três principais parceiros do Canadá.

Pelo lado das importações os produtos são liderados pelo setor de transporte (carros (US\$ 29,4 bilhões) e peças de veículos (US\$ 20,8 bilhões)) e minerais (petróleo refinado (US\$ 15,8 bilhões) e petróleo bruto (US\$ 15 bilhões)). Os principais parceiros permanecem com os Estados Unidos (US\$ 259 bilhões), China (US\$ 47,7 bilhões) e México (US\$ 21,1 bilhões).

Tabela 9 - Exportações e importações do Canadá no ano de 2018

Canadá (2018)			
Exportação		Importação	
Produtos	Principal Destino	Produtos	Principal origem
Petróleo Bruto	Estados Unidos	Petróleo Refinado	Estados Unidos
Carros	Estados Unidos	Carros	Estados Unidos

Turbinas a Gás	Estados Unidos	Equipamento de Radiodifusão	China
Alumínio Cru	Estados Unidos	Chapeamento de Alumínio	Estados Unidos
Trigo	Estados Unidos	Café	Estados Unidos
Produtos de Panificação	Estados Unidos	Vinho	França
Madeira Serrada	Estados Unidos	Fibra de Madeira	Estados Unidos
Ouro	Reino Unido	Ouro	Estados Unidos
Medicamentos embalados	Estados Unidos	Medicamentos embalados	Estados Unidos
Sulfato de celulose química	China	Papel higiênico	Estados Unidos
Polímeros de Etileno	Estados Unidos	Pneus de borracha	Estados Unidos
Crustáceos	Estados Unidos	Crustáceos	Estados Unidos
Outros Móveis	Estados Unidos	Assentos	Estados Unidos
Óleo de Colza	Estados Unidos	Azeite Puro	Itália
Instrumentos Médicos	Estados Unidos	Instrumentos Médicos	Estados Unidos
Fio de filamento sintético	Estados Unidos	Suéteres de Malha	China
Artigos de cimento	Estados Unidos	Vidro de segurança	Estados Unidos
Peles Cruas	Estados Unidos	Baús e estojos	China
Calçados de couro	Estados Unidos	Calçados de Couro	China
Munição explosiva	Estados Unidos	Munição explosiva	Estados Unidos
Pinturas	Estados Unidos	Pinturas	Estados Unidos

Fonte: OEC – *The Observatory of Economic Complexity* / Elaboração própria.

No final, ao comparar a relação dos principais produtos acima com os principais destinos de exportação, os Estados Unidos representam o principal comprador do Canadá. Os principais produtos adquiridos são: petróleo bruto, carros, turbina a gás, alumínio cru, trigo, produtos de panificação, madeira serrada, medicamentos embalados, polímeros de etileno, crustáceos, outros moveis, óleo de colza, instrumentos médicos, fio de filamento sintético, artigos de cimento, peles cruas, calçados de couro, munição explosiva e pinturas.

Na relação com as importações, os Estados Unidos acabam sendo responsável por 57,9% dos produtos adquiridos pelo Canadá, dentre os principais então petróleo refinado, carros, chapeamento de alumínio, café, fibra de madeira, ouro, medicamentos embalados, papel higiênico, pneus de borracha, crustáceos, assentos, instrumentos médicos, vidro de segurança, munição explosiva e pintura.

Nesses anos o Canadá apontou ser uma economia exportadora de produtos minerais. O petróleo bruto é o recurso natural mais importante nos últimos anos na pauta de exportação. O país se tornou um exportador de matérias primas (produtos com baixo valor agregado), trazendo desvantagens para a economia do país em comparação as suas importações de bens com alto

valor agregado (máquinas). O setor de transporte (carros e peças de veículos) desempenhou também um papel importante nesses anos, entretanto, o Canadá não tem uma empresa própria que produza carros ou as peças. Neste caso, a exportação de veículos da Canadá é realizada por empresas multinacionais, com matriz norte-americana, que fabricam seus veículos no Canadá.

O Canadá igualmente ao México tem uma grande dependência dos Estados Unidos. Cerca de 73% de tudo que o Canadá exporta vai para os EUA, com enfoque para matérias primas e, em contrapartida, importa cerca de 58%. O relacionamento com o México nos últimos anos se mostrou relativamente baixo, ainda mais por serem parceiros. O México constitui apenas o quinto destino de exportação e o terceiro de importação.

Em suma, graças as reduções tarifárias do NAFTA o comércio entre os três países quadruplicou, de 297 bilhões de dólares em 1993 para 1,20 trilhões de dólares em 2018. Os picos das exportações e importações ocorrerão em 2008, 2014 e 2018, movimentado por produtos manufaturas (máquinas, transporte, químicos e metais) e por produtos básicos (minerais).

O Acordo de Livre Comércio da América do Norte, cumpriu seu principal objetivo de fomentar o comércio entre os países membros, o NAFTA conseguiu elevar as exportações entre os Estados Unidos, México e Canadá, promovendo a criação de uma zona de comércio, no entanto, nos últimos anos o volume de comércio vem oscilando.

3. DESDOBRAMENTO DO NAFTA

Com o intuito de observar o desenvolvimento do NAFTA, é destacado dois estudos para servir de referência aplicada: a) Estimativas dos efeitos comerciais e de bem-estar do NAFTA; e b) O NAFTA e as assimetrias: O caso do México.

O primeiro estudo é apontado pelo desenvolvimento de um modelo ricardiano, que permitiu analisar as interações entre os setores comercializados e não comercializados dos Estados Unidos, México e Canadá, para identificar os efeitos da redução tarifária, o principal ponto para a criação do NAFTA. O segundo é selecionado por reforçar a ideia de assimetria que o NAFTA apresenta, dando ênfase para o caso da economia mexicana e apresentando uma visão mais crítica ao acordo de integração.

3.1. Estimativas dos efeitos comerciais e de bem-estar do NAFTA

O estudo desenvolve um modelo de equilíbrio geral para quantificar os efeitos comerciais e de bem-estar das mudanças implantadas pelo NAFTA, o modelo conseguiu realizar avaliações sobre as políticas comerciais para um número arbitrário de setores, pelo acordo envolver países com uma estrutura produtiva muito diferente, demonstrado em seus PIBs e nos diferentes níveis de especializações setoriais da economia, levando a compreender a importância quantitativa da heterogeneidade setorial do comércio de bens e das ligações comerciais

Os autores iniciam o artigo apontando que os setores da economia e os países estão inter-relacionados, quando os Estados Unidos reduzem tarifas aplicadas ao México em um determinado setor, isso não afeta apenas os preços desse setor, mas também dos setores que compram matérias desse, além de que uma redução tarifária afeta os preços em setores não comercializáveis que usam insumos de setores comercializados, sendo que a importância desses efeitos diretos e indiretos das mudanças tarifárias dependerá da extensão em que os setores estão inter-relacionados. Assim, o desenvolvimento recente no comércio internacional dá pouca atenção a compreensão de como os ganhos com a redução tarifária se espalham entre os setores.

O NAFTA segundo o modelo aumentou o comércio intrabloco agregado em 118% para o México, 11% para o Canadá e 41% para os Estados Unidos, no entanto, nem todos os países ganharam em relação ao bem-estar, o Canadá sofre perda de 0,06% e os Estados Unidos e México ganharam 0,08% e 1,31% respectivamente. Em relação aos salários, houve aumento para todos os membros, o México apresenta um dos maiores ganhos. Em termos de comércio é evidente que os maiores ganhos resultaram no aumento no volume de comércio, o comércio criado principalmente entre os membros do acordo do NAFTA se mostra maior que o comércio desviado de outras economias.

Os efeitos dos termos de troca foram mistos, o México e o Canadá sofreram deterioração de 0,41% e 0,11% respectivamente, principalmente devido às reduções de preços de exportação, enquanto os termos dos Estados Unidos aumentaram 0,04%, em grande parte devido aos preços de importação mais baixos do México.

Em relação as reduções tarifárias do NAFTA, elas tiveram um impacto considerável nas economias de seus membros, em especial o México. Em 1993, um ano antes da entrada em vigor do NAFTA, as tarifas setoriais aplicadas pelo México, Canadá e os Estados Unidos eram

em média 12,5%, 4,2% e 2,7% respectivamente, com uma grande heterogeneidade entre os setores, 12 anos depois elas caíram quase a zero em relação aos membros do acordo.

O comércio entre os membros é em maioria de bens intermediários, antes do acordo os países já apresentavam essa característica. As importações mexicanas de bens intermediários eram de 68%, do Canadá 61,1% e dos Estados Unidos 64,6%, a partir da assinatura do acordo esse comércio se torna ainda mais forte e importante. As importações mexicanas do NAFTA de bens intermediários passaram a representar 82,1% e as importações do Canadá e dos Estados Unidos de 72,3% e 72,8% respectivamente.

O comércio criando com o NAFTA é o contribuinte de maior importância para os efeitos positivos sobre o bem-estar dos países membros, no entanto, a intensificação desse comércio intrabloco gera uma redução no volume de comércio com o restante do mundo, gerando um efeito negativo sobre o bem-estar, evidenciado na tabela abaixo.

Tabela 10 - Efeitos bilaterais de bem-estar das reduções de tarifárias do NAFTA

País	Termos de Troca		Volume de Comércio	
	NAFTA	Resto do Mundo	NAFTA	Resto do Mundo
México	-0,39%	-0,02%	1,80%	-0,08%
Canadá	-0,09%	-0,02%	0,08%	-0,04%
Estados Unidos	0,03%	0,01%	0,04%	0,00%

Fonte: Lorenzo Caliendo & Fernando Parro (2015).

Os termos de troca do México e do Canadá pioram em relação aos outros países fora do NAFTA, mas principalmente com os países do NAFTA, no caso dos Estados Unidos é bem diferente, os termos de comércio melhoram em relação a todos os países, melhorando relativamente mais entre membros do NAFTA, visto que os Estados Unidos fornecem principalmente bens intermediários para esses países, que experimentaram uma redução nos preços de exportação.

Os autores colocam que a contribuição para os efeitos agregados de cada país em termos de troca está associada a variação setorial. No caso do México três setores contribuem para a deterioração dos termos de trocas em 76%, maquinário elétrico, equipamento de comunicação e automóvel, esses mesmos setores contribuem para o aumento nos termos de troca dos Estados Unidos em 51%, evidenciando uma relação direta entre Estados Unidos e México sobre a contribuição dos efeitos agregados. No caso do Canadá os termos que mais contribuem para a variação do termo de troca foram automóveis, outros transportes e metais básicos, respondendo a 52,5% da redução.

Entendendo melhor a relação entre o México e os Estados Unidos, fica evidente que a deterioração nos termos de troca do México é consequência da redução dos preços de exportação e devido a maior parte do comércio ser com o NAFTA, em especial com os Estados Unidos. Os Estados Unidos, por outro lado importam principalmente mercadorias do México e os valores da exportação mexicanos caindo gera um efeito de primeira ordem, pela qual os termos dos Estados Unidos melhoram. Portanto, certos setores contribuem mais para as mudanças agregadas em termos de troca entre os membros.

Na relação sobre o volume de comércio entre os membros do NAFTA, este varia conforme a contribuição setorial de cada membro. No caso do México e do Estados Unidos, todos os setores têm uma contribuição positiva para o aumento do bem-estar a partir do volume de comércio. Três setores em especial respondem por 50% da contribuição setorial no comércio dos Estados Unidos e do México (têxteis, petróleo e maquinaria elétrica). No caso do Canadá os setores que contribuem no volume de comércio agregado são: têxtil, petróleo e automóvel. Geralmente esse volume dos efeitos do comércio depende da relevância da redução tarifária, da elasticidade do comércio e da participação dos materiais usados na produção. As reduções tarifárias facilita o comércio entre os membros do NAFTA e resulta em contribuições significativas para o aumento do volume do comércio, principalmente dos bens intermediários.

O acordo também gerou efeitos sobre a especialização setorial, resultando no aumento do volume de exportação desses setores, no México três setores correspondem a 52,75% do total das exportações, maquinário elétrico, automóveis e mineração, já no Canadá os principais setores foram automóveis, metais básicos e mineração, respondendo a 43,7% do total das exportações. Em relação aos Estados Unidos os principais setores (maquinário, química e automóveis) corresponderam a 28,57% do total das exportações. Os números mostram que o México foi o país com maior grau de especialização setorial, enquanto os Estados Unidos e o Canadá se tornaram mais diversificado.

É apontado uma evolução nas exportações de produtos manufaturados, com destaque para máquinas, equipamentos de transporte, produtos químicos, produtos plásticos e metais, puxados pelas empresas norte-americanas, grandes produtoras de mercadorias indústrias

É importante destacar que o acordo do NAFTA também gerou uma forte dependência das economias canadenses e mexicanas em relação aos Estados Unidos, mostrado pelo volume de comércio realizado entre os países. O Canadá importada dos Estados Unidos cerca 58% e exporta 73%, já o México 75% das exportações e 57% das importações são realizadas com os Estados Unidos, tornando o país o principal comprador do grupo, fato que resulta um saldo

negativo na balança comercial dos países, visto que as exportações correspondem as matérias-primas e as importações equipamentos de ponta.

O NAFTA no fim gerou grandes efeitos comerciais agregados para todos os membros, mas também gerou uma forte dependência da economia estadunidense. As importações do México no bloco aumentaram mais de 110%, igualmente entre os dois parceiros, o país se torna o maior fornecedor de bens intermediário para os membros do NAFTA, afetando a sua balança comercial negativamente, pela importação de produtos com alto valor agregado.

3.2. O NAFTA e as assimetrias: O caso do México

O artigo tem por objetivo analisar o impacto que o NAFTA apresentou na economia mexicana, por tratar de um acordo que inclui dois países economicamente desenvolvidos (Estados Unidos e Canadá) e um em desenvolvimento (México) e não havendo um tratamento das assimetrias que envolve os países do acordo.

Segundo autores do artigo, Niemeyer e Pereira (2012), o NAFTA se baseia na total reciprocidade, não considerando as disparidades das economias dos países membros, visto que não se tem aprofundamento nas questões de integração econômica, questões como cooperações em áreas de infraestrutura, financiamento e social.

O acordo não estabelece instituições comunitárias, políticas comuns ou orçamento comum, nem a utilização de tarifas externas e livre circulação de pessoas pelos três territórios membros. O bloco representa uma importante experiência de integração envolvendo economias desenvolvidas e uma em desenvolvimento.

O México a única economia em desenvolvimento do bloco, de 1994 a 2002, chegou a níveis de desenvolvimento próximo aos seus parceiros, com as exportações e o Investimento Externo Direto do país em alta, no entanto, os resultados pequenos em relação aos fatores sociais, como a pobreza que nos anos de 1990 não apresentou melhoras consideráveis.

Para Lederman, Maloney e Servén (2005), o acordo firmado pelo México serviu para amenizar as perdas da crise Tequila (1994), fazendo que os índices sociais não aumentassem e colocou o México num processo de convergência econômica em relação aos Estados Unidos, após 1995, o PIB per capita dos dois países evoluem de forma favorável, em relação aos demais países da América Latina.

A respeito da produção doméstica e do comércio internacional, o acordo apresentou um aumento nesses seguimentos, fugindo das previsões de crise na agricultura mexicana, movido

pelo crescimento da demanda tanto do México como dos Estados Unidos, por consequência do aumento da produção e do financiamento sem caráter protecionista adotado pelo governo.

Por outro lado, o estudo coloca uma importante questão: os ciclos econômicos do México ficarem sincronizados ao de seus parceiros, mais especificamente dos Estados Unidos, essa ligação das flutuações agregadas dificulta o avanço das políticas macroeconômicas mexicanas. A forte dependência da economia do México é vista pelo impacto de crises americanas na economia da mexicana e pelo déficit na balança comercial nesses períodos, devido ao elevado conteúdo importado das exportadoras de manufaturas do país.

Para Niemeyer e Pereira (2012), os resultados alcançados pela economia mexicana com o NAFTA no período (1994 a 2006) é no máximo modesta para o estudo, pois o incrível crescimento das exportações de manufaturados não se refletiu no crescimento econômico ou no aumento drástico da renda per capita do México. No entanto, é importante apontar que o acordo significou uma grande oportunidade de negócios para o México, ao passo que no período de 2008 a 2018 a sua atuação macroeconômica melhorou substancialmente e o seu saldo comercial se mostra positivo.

A experiência do México faz refletir que as negociações envolvendo acordos de integração econômica Norte-Sul devem ser conduzidas com cautela e é preciso considerar a assimetria entre os países do Sul e os do Norte e encontrar formas de compensação e reciprocidade para que o resultado satisfaça todas as partes envolvidas, não gerando uma dependência e o atrelamento das economias.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Desde a formação da nova ordem mundial, com o surgimento de instituições financeiras, organizações comerciais e o movimento de globalização, o processo de regionalização ganhou força, movido pela tentativa de algumas economias qualificarem sua inserção internacional. Portanto, as experiências de integração regional surgem para os países completarem suas economias, promovendo mecanismos regulatórios e o aumento do comércio inter-regional, além de melhorar as condições de desenvolvimento de suas empresas, levando a um maior vínculo entre essas economias integradas. Essa relação proveniente de um acordo regional, faz com que surja maior atenção quando envolve economias assimétricas, como é o caso do NAFTA. O acordo significou uma brusca mudança no padrão de comércio entre os Estados Unidos, Canadá e o México, a partir de 1994, ocasionando mudanças substanciais nas relações

sociais, políticas e econômicas, em principal do último participante, por apresentar os maiores disparates entre os outros membros.

A participação do México em um acordo de integração do porte do NAFTA, junto a maior economia do mundo significou grandes oportunidades de negócios, no entanto, mostrou grandes riscos pela dependência que o país desenvolveu e pelo elevado poderio econômico que se reflete na competitividade de suas empresas. Contudo, a economia mexicana tem recebido benefícios com a diminuição da vulnerabilidade externa mediante a atração de investimentos (principal interesse do México para a assinatura do acordo) e o aumento das exportações. Ao passo que nos últimos 10 anos a sua atuação macroeconômica melhorou substancialmente e o seu saldo comercial se mostra positivo.

Entretanto, a diminuição da vulnerabilidade externa nos anos 1990, não levou o país ao desenvolvimento econômico, o país sofre com problemas na renda, a concorrência desleal e a balança negativa na relação com os Estados Unidos. Avaliar as desvantagens e vantagens que um acordo como o NAFTA tem em uma economia assimétrica é muito complexo, pois os resultados são amplos para serem mensurados em um estudo que avalia a relação comercial dos membros. É preciso aprofundar na estrutura industrial do país (atividade mais modificada pelo acordo) e estudar os aspectos sociais (distribuição de renda e movimentos de migração), que não fez parte do acordo de 1994, mas é fortemente afetado pelos resultados dele.

A experiências dos outros integrantes economicamente semelhantes são menos desafiadoras, pelos Estados Unidos não se mostrar dependente e o Canadá conseguir administrar sua dependência frente aos Estados Unidos, porém os dois países estão em frequente disputa relacionados aos impostos cobrados e enfrentam os problemas de fuga de empresas, atraído pelos baixos custos de uma economia em desenvolvimento como a do México.

No geral os Estados Unidos é o país mais vantajoso com o NAFTA, resultado de o acordo ser regrado pelos interesses estadunidense e as economias que são inferiores sofrem com o papel dominante que o país exerce, problema que não deveria prevalecer por fazerem parte de um bloco econômico, no entanto, o fato de serem economias disparez fazem com que acordo como este, seja apropriada para países com elevado desenvolvimento e se torna inconveniente para os países menos desenvolvidos. Segundo List (1999), áreas de livre comércio só seriam benéficas entre países com o mesmo potencial, sendo uma interação simétrica, uma nação primeiramente teria de se industrializar e depois se integrar economicamente com países do mesmo nível.

E importante destacar que no final de 2018 o Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA) passou por um processo de renegociação, chegando em um “novo” acordo, o USMCA (Acordo Estados Unidos-México-Canadá), motivados por Donald J. Trump, alegando desvantagens do acordo na economia americana, no entanto, críticos e a imprensa coloca como uma estratégia de reeleição do antigo presidente.

O principal objetivo desse “novo” acordo é modernizar o antigo firmado entre os Estados Unidos, México e Canadá, do ponto de vista da economia estadunidense. O acordo continua mantendo em sua maior parte diversas semelhanças ao NAFTA, porém existem mudanças da taxação de alguns setores, o setor de transporte sofreu imposições econômicas (evitar a fuga das montadoras), existe novas condições de negociação, mudanças no comércio de bens eletrônicos, incluíram regras contra a manipulação de moeda e política monetária e a validade do acordo de dezesseis anos com revisões a cada seis anos.

O USMCA serviu para legitimar junto ao Canadá e ao México, as mudanças que os Estados Unidos introduziram nas últimas décadas e já vinham apresentando em diferentes fóruns. Ao passo que o desenvolvimento dessas mudanças no comércio entre os membros, medido a comparação das regras do NAFTA e do USMCA, podem ser interpretados como uma mudança incremental, ao passo que as regras se reproduzem por adaptação, sem rompimento com o padrão anterior e sem considerar as disparidades que as economias apresentam, de modo a aumentar o poderio dos Estados Unidos sobre as demais economias.

REFERÊNCIAS

ADMINISTRADORES. **7 principais blocos econômicos e seus impactos no comércio internacional.** Disponível em < <https://administradores.com.br/noticias/7-principais-blocos-econ%C3%B4micos-e-seus-impactos-no-com%C3%A9rcio-internacional>>. Acesso em 05 de Jun. de 2021.

ALMEIDA, P.R. **O Mercosul no contexto regional e internacional.** São Paulo: Editora Aduaneiras, 1993.

BOAVENTURA, S. S. **A globalização e as ciências sociais.** São Paulo: Cortez, 2002.

BRASIL ESCOLA. **Nafta.** Disponível em < <https://brasilecola.uol.com.br/geografia/nafta.htm>>. Acesso em 15 de Out. de 2021.

CALIENDO, L. e PARRO, F. **Estimativas dos efeitos comerciais e assistenciais do NAFTA.** Disponível em: <<https://academic.oup.com/restud/article/82/1/1/1547758>>. Acesso em 20 de Nov. de 2019.

CÁNOVAS, G. V. **El tratado de libre comercio en América del Norte: visión retrospectiva y retos a futuro.** México: El Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales, 2010.

CHAMBERS, E.; SMITH, P. **Nafta in the New Millenium.** Edmonton: The University of Alberta Press, 2002

DEBLOCK, C. **Les accords commerciaux regionaux, le nouveau regionalisme et l'OMC.** Research Center on Continental Integration, Université du Québec: Montreal, 2002.

FARIA, L. A. E. **A crise do Estado brasileiro.** Porto Alegre: Análise, 1993.

FAZCOMEX. **Exportações para o México: saiba mais.** Disponível em < <https://www.fazcomex.com.br/blog/exportacoes-para-o-mexico-saiba-mais/>>. Acesso em 02 de Fev. de 2021.

FERREIRA, C.S. **NAFTA: Comprovação das proposições marxistas sobre o livre-comércio.** Disponível em: <<http://periodicos.pucminas.br/index.php/estudosinternacionais/article/view/P.2317-773X.2017v5n1p83/12511>>. Acesso em 23 de Jun. de 2021.

FREITAS, V.R.A. **A relevância do NAFTA no processo de mudança de paradigma do desenvolvimento mexicano**. 2017. 191 f. (Tese de Doutorado) – Faculdade de Filosofia e Ciências, Universidade Estadual Paulista, São Paulo. 2017.

GILPIN, R. **The Political Economy of International Relations**. Princeton: Princeton University Press, 1987.

GONÇALVES, R. **A teoria do comércio internacional**: Uma resenha. *Find Economic Literature*, Uberlândia, v. 12. n. 1. 1997. Disponível em: <<https://www.econbiz.de/Record/a-teoria-do-com%C3%A9rcio-internacional-uma-resenha-gon%C3%A7alves-reinaldo/10001519929>>. Acesso em 12 de Mar. de 2020.

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

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

GRAF, C. O. e RAFFI, S. A. **O NAFTA e sua conjuntura econômica**. Disponível em: <<https://www.unisc.br/site/sidr/2011/textos/197.pdf>>. Acesso em 20 de nov. de 2019.

HIRST, P.; THOMPSON, G. **Globalização em questão**. Petrópolis: Editora Vozes, 1996.

KRUGMAN, P. R. **Economia internacional**. São Paulo: Pearson. Parte 1 e 2, 2015.

LIST, G. F. **Sistema Nacional de Economia Política**. Campinas: Leituras de Economia Política, 1999.

MOREIRA, C.S. **O NAFTA e a vulnerabilidade externa da economia mexicana**. 2004. 102 f. (Dissertação de Mestrado) - Programa de Mestrado da Faculdade de Economia da Pontifícia, Universidade Católica do Rio Grande do Sul. Rio Grande do Sul. 2004.

NIEMEYER, L. M. e COSTA, M. P. **O NAFTA e as assimetrias**: o caso do México. Disponível em: <https://www.pucsp.br/sites/default/files/download/posgraduacao/programas/economiapolitica/texto_para_discussao_nafta_e_as_assimetrias_mexico_2012.pdf>. Acesso em 20 de nov. de 2019.

NORONHA, D. **Gatt, Mercosul e Nafta**. Rio de Janeiro: Observador Legal Editora, 1996.

NORONHA, D. **Arbitragem na Organização Mundial de Comércio**. São Paulo: Editora Observador Legal e Editora Kluwer Inc, 2005.

POLITEZI. **USMCA:** entenda o novo NAFTA. Disponível em <<https://www.politize.com.br/usmca/>>. Acesso em 05 de Jun. de 2021.

POULANTZAS, P. **As Classes Sociais no Capitalismo de Hoje**. São Paulo: Zahar Editores, 1995.

RIEFFEL, L. R. R. **O Debate inicial sobre o acordo de livre comércio da América do Norte**. Disponível em: <<https://conteudojuridico.com.br/consulta/Artigos/32796/o-debate-juridico-inicial-sobre-o-acordo-de-livre-comercio-da-america-do-norte>>. Acesso em 20 de Nov. de 2019.

RICARDO, D. **Os economistas - Princípios de economia política e tributação**. Editora Nova Cultural Ltda, 1996.

ROBERT, M. **Negotiating Nafta: Explaining the outcome in Culture, Textiles, Autos and Pharmaceuticals**. Toronto: University of Toronto Press, 2000.

SHIPPING SOLUTIONS. **Compreendendo as regras de origem do NAFTA**. Disponível em: <<https://www.shippingsolutions.com/blog/nafta-rules-of-origin-part-1>>. Acesso em 20 de Nov. de 2019.

SANTOS, M. **O México como aliado dos EUA no projeto de integração das Américas**. *Revista Brasileira de política internacional*, Araraquara, 2008. Disponível em:<<https://www.scielo.br/j/rbpi/a/5QhBSp9KL9L3JyxGxL9jLMt/?lang=pt>>. Acesso em 07 de Jan. de 2021.

THE OBSERVATORY OF ECONOMIC COMPLEXITY. **México**. Disponível em: <<https://oec.world/en/profile/country/mex>>. Acesso em 20 de Nov. de 2020.

THE OBSERVATORY OF ECONOMIC COMPLEXITY. **Estados Unidos**. Disponível em: <<https://oec.world/en/profile/country/usa>>. Acesso em 20 de Nov. de 2020.

THE OBSERVATORY OF ECONOMIC COMPLEXITY. **Canadá**. Disponível em: <<https://oec.world/en/profile/country/can>>. Acesso em 20 de Nov. de 2020.

WEINTRAUB, S. The Impacto of Agreement on Mexico. In: MORICI, Peter (ed.) **Making Free Trade Work: The Canada-US Agreement**. New York: Council od Foreign Relations, 1990.

WORLD INTEGRATED TRADE SOLUTION. **Trade summary for United States.** Disponível em <<https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/USA/Year/2014/Summary>>. Acesso em 02 de Fev. de 2021.

ZORATTO, L. C. **Mecanismos de Solução de Controvérsias no Nafta e no Mercosul:** Lógicas determinantes e seus reflexos sobre as relações entre Estado e empresa. 2004. 152 f. (Dissertação de Mestrado) - Departamento de Relações Internacionais, Universidade Católica do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro. 2004.