

Gregorio Vidal |

México: o secundário-exportador e o aprofundamento do subdesenvolvimento

Introdução

Faz mais de duas décadas que a economia do México conheceu uma drástica modificação. Desde o fim dos anos 1980, se associou às chamadas reformas estruturais uma transformação relevante do comércio exterior. O coeficiente das exportações de bens e serviços cresceu rapidamente, em 1990 era de 14,5, em 1995, de 24,6, e em 1998 de 30,7. No ano 2000, ainda com base em dólares constantes a preços de 1995, o coeficiente de exportações de bens e serviços chegou a 36,2% (Cepal, 2001). O crescimento das exportações se acompanhou de um aumento equivalente das importações, pelo que o grau de abertura da economia aumentou até algo mais de 50% no ano de 2000.

O incremento do comércio exterior se deu principalmente por causa das manufaturas. No campo das exportações, elas passarão a representar de 68,3% em 1990 a 85,9% em 1997. No ano de 1999, após vários anos de crescimento, as manufaturas são responsáveis por 89,3% do total das exportações. Porém, também há um aumento nas importações das manufaturas e nas importações para as manufaturas. É uma mudança significativa que não se realizou em nenhuma outra economia da América Latina. As exportações efetuadas a partir do México ganham peso no comércio exterior da região, com a característica de serem, em uma maioria importante, manufaturas. Em 1995 se exportou do México 33% do total da área latino-americana. Cinco anos depois as exportações se elevaram para 46%. Nos anos seguintes não houve continuidade no processo, pelo menos no que se refere ao ritmo de incremento. O peso das exportações do país caiu em relação ao conjunto da economia, como também na região latino-americana. As exportações de manufaturas não mantiveram sua taxa de crescimento e reapareceram comportamentos de outras épocas, como o aumento das exportações do petróleo cru. No final da

383-405

>>

primeira década deste século, no ano de 2009 as exportações do México na região latino-americana perderam peso, equivalendo a 32% do total. Outras economias têm crescido nesse setor devido a um comportamento de suas economias diferente do comportamento mexicano.

Uma primeira leitura da transformação da economia mexicana pode levar à conclusão de que a mudança do volume e da composição do comércio é parte de um processo mais amplo de crescimento econômico sustentado, capaz de modificar positivamente as condições de vida de grupos importantes da população. Dessa forma, as reformas realizadas a partir de meados dos anos 1980 estariam fazendo do país ao sul do Rio Bravo um jogador cada vez mais importante no chamado processo de globalização.

Entretanto, isso não aconteceu. Como se analisa neste texto, a transformação do comércio exterior, as mudanças na composição das manufaturas e as modalidades adotadas pelo processo de formação de capital fazem parte de um processo de aprofundamento do subdesenvolvimento e da heterogeneidade social. No passado, a industrialização não equivalia necessariamente à criação de condições de desenvolvimento, como se observou na América Latina com o passar dos anos depois da Segunda Guerra Mundial. Nos anos recentes, o comportamento da economia mexicana é uma demonstração de que o incremento das exportações manufatureiras e a entrada de investimento direto estrangeiro, especialmente nos setores que se destacam no comércio exterior, não resultam na criação de condições de desenvolvimento. Não se observam melhorias nas condições de vida da população, nem tampouco incrementos sistemáticos e generalizados na capacidade de produzir no país e, menos ainda, se propiciam dinâmicas ou processos de articulação na economia, de complementação na produção, de convergência entre regiões e diminuição da desigualdade social.

Exportações, manufaturas e desarticulação da economia

De 1988 a 1994 as exportações realizadas a partir do México têm um crescimento médio anual de 12%. Em 1988, totalizam 30,7 bilhões de dólares e, em 1994, 60,9 bilhões de dólares. Nos anos seguintes, até 2000, o crescimento é mais intenso, a uma taxa média anual de 18%. O aumento nas exportações é considerado em si como um dado positivo em relação ao comportamento da economia. Reconhece-se que isso é um referencial do avanço do padrão de crescimento secundário-exportador, e da transformação completa do esquema do comércio exterior do país com implicações positivas em toda a economia.

Desse ponto de vista, o Banco do México destaca de maneira favorável o comportamento das exportações. O relatório anual sobre a economia do país,

correspondente a 1999, diz: “O crescimento das exportações de mercadorias em 1999 foi de 16,4% e tornou-se superior ao do ano anterior (6,4%). Tal como em 1998, a expansão das exportações mexicanas em 1999 foi das mais altas da economia mundial. Numa amostra de 30 países de grande vulto no comércio internacional, aqueles que contribuem com mais de quatro quintos das exportações mundiais, somente um deles (Filipinas) registrou em 1999 um avanço mais rápido nas vendas externas que o México”. (Banco do México, 2000, p. 33-34). O crescimento nas exportações pressupõe que o país progrediu nesse item em nível mundial. Em diversos estudos se destaca o maior peso das exportações do México na economia mundial. “Do vigésimo-oitavo lugar, em 1980, passou para o décimo-nono em 1990, para o décimo-oitavo em 1994 e para o décimo-sexto nos primeiros dez meses de 1995. Isso se refletiu, por sua vez, em uma maior participação das exportações de mercadorias do México nas mundiais, de 0,95%, em 1980, a 1,22% em 1990, 1,45% em 1994 e 1,56% de janeiro a outubro de 1995”. (CERVANTES, 1996, p. 178). Em 2001, com o avanço das reformas econômicas na matéria, ocupou o décimo-segundo lugar, com 1,6% das exportações totais (RAMOS FRANCIA; CHIQUIAR CIKUREL, 2004). Como destacam Ramos Francia e Chiquiar Cikurel: “Conseguiu-se modificar de forma significativa a tendência a longo prazo dos níveis de exportação do país, a partir da abertura comercial.” (2004, p. 477)

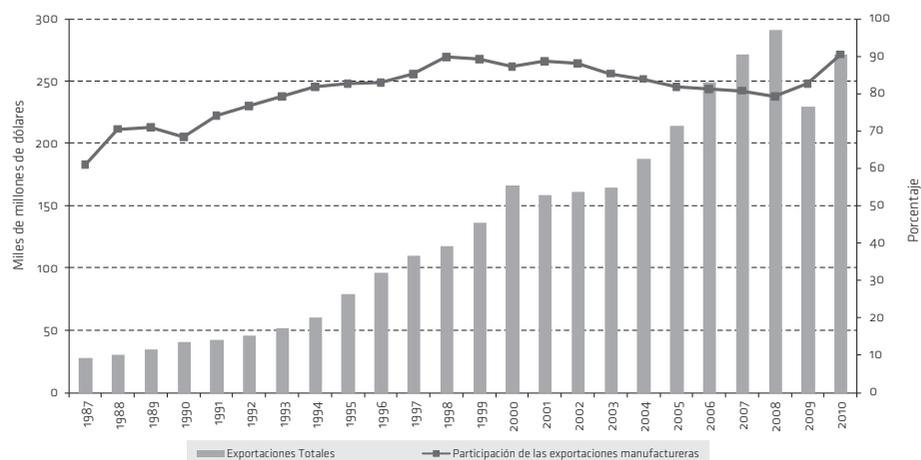
Em 2000 o total de mercadorias exportadas foi de 166,120 bilhões de dólares. Calculado em relação ao produto, isso implica passar de 7,6%, em 1988, para 29% em 2000. Essa é uma transformação importante que, porém, não se aprofunda nos anos seguintes. Em 2009, com exportações que totalizam 271 bilhões de dólares, o coeficiente de exportação de mercadorias é de 26,2%. Enquanto isso, a participação nas exportações mundiais quase não aumentou. Em 2010, as exportações do México são 1,7% do total mundial, quase o mesmo peso que em 2001. A avaliação positiva do Banco Central de uma década antes não se traduz em aumento da participação do país nas exportações mundiais. Nem se observam mudanças na composição do comércio exterior que permitam prever um incremento na matéria, e menos ainda há uma transformação no processo de formação de capital que permita considerar novas relações entre crescimento da atividade econômica no país associada ao incremento da capacidade exportadora.

O aumento das exportações se deve principalmente às manufaturas e está associado, como assinalamos em parágrafos anteriores, a outros fatos que são produto da liberalização comercial. Por isso, é um dos resultados das reformas econômicas executadas desde o fim dos anos 1980. Como analisamos mais adiante, os fatos que explicam sua trajetória são as próprias características do comércio exterior, a composição das exportações, sua destinação, as unidades econômicas que o realizam e a relação entre aumento nas exportações e crescimento das importações.

Até antes da entrada em vigor do Tratado de livre-comércio da América do Norte (Nafta), em janeiro de 1994, em um cenário em que se estão realizando reformas econômicas que propiciam a abertura e a liberalização de investimento estrangeiro no que tange ao comércio, e na operação dos mercados financeiros há um incremento nas exportações e a participação das manufaturas nestas. Mas, como podemos observar no gráfico 1, é na segunda metade dos anos 1990, e até 2003, que as manufaturas adquirem mais peso no comércio exterior, colocando-se sistematicamente acima de 89% do total. Entretanto, nos anos seguintes, com ritmos menores de crescimento das exportações, com uma queda em 2001 e outras mais em 2009, as manufaturas perdem peso no total das vendas ao exterior. Em 2008, quando a comercialização de mercadorias no estrangeiro alcança seu maior montante, o crescimento está associado ao aumento do preço do petróleo. As exportações do cru representam 14,8% das exportações totais. Assim, depois de muitos anos de reformas econômicas, com investimentos realizados por empresas estrangeiras que amadureceram, nos anos de vigência do Nafta, e a administração federal do país tendo assinado importante quantidade de tratados de livre-comércio, os aumentos nas exportações no fim da primeira década deste século estão associados ao aumento do preço do petróleo. As manufaturas para exportação não são uma fonte de novos incrementos há muitos anos e não se observam mudanças nessas atividades que permitam considerar uma alteração nessa tendência.

O comportamento das exportações em anos recentes é resultado de fatos e processos que permitiram seu crescimento e são parte das reformas econômicas que foram postas em prática. As exportações manufatureiras cresceram com base em alto conteúdo de insumos importados e estão bastante concentradas por destino. As novas exportações são, sobretudo, comércio intra-setores, como também intra-empresas, e há grande concentração nos produtos exportados e nas empresas que realizam essas exportações. Em suma, é um processo cuja dinâmica depende do comportamento de alguns setores e empresas da economia dos Estados Unidos. Inclusive as empresas estrangeiras, com matrizes na Europa ou na Ásia – que participam dessa cadeia de comércio internacional –, tomam suas decisões de investimento e organizam seu comércio observando a dinâmica da economia estadunidense.

Gráfico 1 - Exportações totais (MMD) e participação das exportações manufatureiras na exportação total de México (%)



Fonte: Elaboração própria com informação de Banco de México, Informe Anual, 1999, 2005 y 2010, edición electrónica, en www.banxico.org.mx, febrero 2011.

Para alguns autores o incremento nos insumos importados é um dado positivo. “A evidência empírica sugere que um dos efeitos fundamentais da abertura comercial foi o aumento da competitividade das exportações mexicanas quando permitiu o acesso, a preços internacionalmente competitivos, de insumos importados.” (RAMOS FRANCIA; CHIQUIAR CIKUREL, 2004, p. 478). Outro autor, além de destacar o vínculo entre compras de insumos no exterior e exportação de mercadorias, ao estabelecer a crescente importância dos insumos importados para manufaturar produtos que serão exportados, com relação ao total dos insumos importados, defende que: “o vínculo importação de insumos/exportação é um fenômeno normal que adquire importância crescente numa economia mundial cada vez mais interdependente”. (CERVANTES, 1996, p. 177). De fato, com o avanço da abertura aumentam o total das exportações, as manufaturas e os insumos importados. Em 1988, segundo informação do Banco do México, os insumos importados equivalem a 57,2% das exportações. Dois anos depois a cifra passa a 72,9%, crescendo no restante da década até o ano 2000, quando os insumos para importação representam 80,4% das exportações. Nos anos seguintes, há uma ligeira redução, mas se mantém em torno de 75%. Como analisamos mais adiante, nos três ramos da manufatura que são responsáveis por grande parte das exportações, o alto conteúdo importado dos produtos fabricados não diminui. As empresas que realizam as exportações têm o processo organizado levando em conta os fornecedores para grande quantidade de partes que estão fora da economia do México, mas que respeitam as condições estabelecidas pelo Nafta para considerar a produção como realizada

na zona da América do Norte. Dessa forma, as relações com outras companhias manufatureiras no país não proliferaram. Também não é relevante a instalação no país de outras fábricas das mesmas companhias para abastecer por meio delas diversos insumos usados na fabricação dos produtos exportados, principalmente para os Estados Unidos.

Há, portanto, um incremento das importações como resultado do aumento das exportações e da especialização do país em algumas atividades manufatureiras, principalmente intensivas em mão de obra (RAMOS FRANCIA; CHIQUIAR CIKUREL, 2004). Inclusive se destaca o efeito positivo no emprego, dado que a partir da vigência do Nafta há um crescimento na maquila de exportação, que explica a maior parte da criação de emprego manufatureiro (LÓPEZ-CÓRDOBA, 2001). Entretanto, como não se agregam novas linhas de produção e algumas atividades que foram importantes nas exportações da maquila acabaram se transferindo para outros países, o resultado é que existem limites para se manter o crescimento fundado em poucos setores da atividade industrial que exportam um reduzido grupo de artigos, todos eles com um considerável conteúdo importado. A articulação dos setores exportadores é com o exterior, que estabeleceram cadeias produtivas organizadas a partir dos Estados Unidos. É nesse país ou com base no comportamento desse país que algumas poucas empresas transnacionais tomam as decisões sobre novos investimentos e sobre a localização da produção. O México oferece pouco para atrair investimentos e não há novos elementos nesse campo. Como há muitos anos, são a proximidade com o mercado estadunidense, as condições de exceção, assim como as regras produzidas pelo Nafta, além de muita mão de obra barata que vêm permitindo o aumento das exportações manufatureiras. Mas o processo está esgotado.

Maquila e exportações com alto conteúdo importado

Quanto às importações, uma das mudanças é o aumento do peso relativo daquelas realizadas pelas empresas maquiladoras. Em 1990 as importações para a maquila representam 24,8% do total. Até 1994 essa porcentagem não varia muito, é apenas superior a 25%. Contudo, em 1995 o número é diferente, as importações da maquila passam para 36,1% do total das importações. Nos anos seguintes não se produzem maiores variações, a ponto de permanecerem em 34% em 2005. O peso da maquila é tão importante nas exportações como nas importações, estabelecendo uma das características específicas do comércio exterior do México, e um dos problemas do padrão de crescimento que o acompanha.

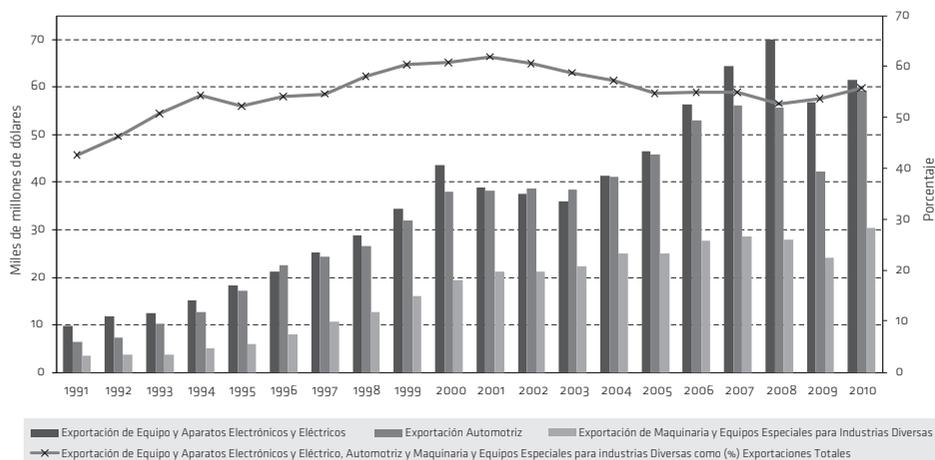
O incremento da maquila de importação, produto do aumento das exportações, é parte de um processo mais amplo que inclui outras atividades

manufatureiras. Descontando o petróleo, cujo peso nas exportações depende principalmente do preço internacional que tenha atualmente e desde meados dos anos 1990, as exportações do México se compõem principalmente de equipamento e aparelhos eletroeletrônicos, automóveis, caminhonetes, caminhões, e peças para a indústria automotora e máquinas e equipamentos específicos para diversas indústrias. Entre os três setores, a soma é de 55% do total das exportações em 2005, e em alguns anos anteriores, quando diminuiu o preço internacional do petróleo, totalizaram mais de 60%, atingindo seu nível máximo em 2001, com 64,6% do total das exportações (Ver Gráfico 2). Essas indústrias são as que principalmente explicam o aumento das exportações posteriores a 1994, por isso não surpreende que desse ano até 2000 tenham uma taxa de crescimento de 20,5%, superior à que têm em conjunto as exportações. Todavia, de 2000 a 2005 têm uma taxa média anual de 2,1%, menos da metade da que representa o total das exportações. Parece que atingiram um limite, sem que tenham desenvolvido outras indústrias com capacidade exportadora equivalente.

Nos anos mais recentes crescem as receitas das exportações de petróleo. No período de 2000 a 2005 passam de 16,134 bilhões de dólares para 31,895 bilhões de dólares. Isso implica que aumentam a uma taxa média de 14,6%, sendo responsáveis em 2005 por 15% do total das exportações. Em 2000 foram 9,7% e em 1998 6,2%. Em 1998 foi quando – embora as cifras não sejam efetivamente comparáveis –, as vendas para o exterior da General Motors foram superiores às exportações petrolíferas e equivaliam a 8% de todas as exportações.

Sem considerar o petróleo, as exportações têm, no período 2000-2005, uma taxa de crescimento de 3,9% menor que a taxa do conjunto, mas ainda superior às que alcançam a indústria automotora, os equipamentos e aparelhos eletroeletrônicos e as máquinas e equipamentos especiais para diversas indústrias. O pouco crescimento recente dessas exportações, sem dúvida, se relaciona com as características com as quais operam essas atividades industriais e a destinação principal das exportações. Nos três casos, há um reduzido grupo de empresas transnacionais que são responsáveis por grande parte das exportações. Dentre as empresas exportadoras, várias estão entre as maiores produtoras de peças para a indústria automotora, algumas das mais importantes montadoras e outras de equipamentos de transporte automotor, as maiores fábricas de televisores, equipamentos de som, equipamentos de comunicação e peças para a indústria da informática. Como se analisa em outro texto, domina um reduzido grupo de transnacionais que, no caso da indústria automotora, têm suas matrizes principalmente nos Estados Unidos, Alemanha e França. Na indústria eletroeletrônica se associam ainda algumas empresas com matrizes no Japão e na Coreia (VIDAL, 2001).

Gráfico 2 – Exportaciones de Equipo y Aparatos Electrónicos y Eléctricos, Exportación Automotriz y Exportación de Maquinaria y Equipos Especiales para Industrias Diversas, 1991-2010



Fonte: Elaboración propia con información de Banco de México, Informe Anual, 2001, 2002 y 2005. Información Económica Financiera, Indicadores Económicos, Balanza de Pagos, Exportaciones, en www.banxico.org.mx. INEGI, Banco de Información Económica, Sector Externo, en www.inegi.gob.mx, febrero 2004 y 2011.

É um comércio interno, do mesmo setor, grande parte são transferências entre companhias que pertencem à mesma empresa transnacional. É uma atividade dominante nesses setores que cresceu caracterizada como comércio entre companhias filiais ou com a matriz (RAMIREZ, 2001; SORIA, 2004; CONTRERAS; CARRILLO, 2003). Elas concentram no México a produção de algumas peças, equipamentos específicos ou alguma linha de produtos, que têm por endereço principal os Estados Unidos. A decisão para ampliar suas atividades não depende das condições da economia do México. Há empresas que exportam a maior parte do produzido e em sua fabricação utilizam insumos e máquinas importadas. Quando a empresa exportadora não é uma filial de uma transnacional, ela tem, contudo, uma relação com esta. Grande parte das exportações nessas atividades é realizada por empresas maquiladoras que são diretamente filiais das transnacionais ou mantêm importantes relações com elas. Por exemplo, as máquinas e equipamentos com que operam são considerados parte do investimento estrangeiro direto que entra no país, mas não aparece na contabilidade da empresa devido ao que lhe é cedido em comodato pela matriz no estrangeiro, ou pela companhia com quem têm subscrito um contrato para transformar produtos. O dado é relevante visto que, no período de 1º de janeiro de 1994 a 30 de setembro de 2006, de todo o IED [investimento estrangeiro direto] que entrou no país, e foi notificado no Registro Nacional de Investimentos Estrangeiros (RNIE), 14% correspondem à importação de ativo fixo por maquiladoras (CNIE, 2006). As exportações da maquila crescem de 26 bilhões de dólares, em 1994, para 96,75 bilhões de dólares em 1995, representando 53,2% de todas as exportações, sem

incluir o petróleo cru. Os setores analisados são responsáveis por 75,6% de todas as exportações da maquila em 2005. Apenas no caso da indústria automotora a maquila não tem predominância. Esta se concentra na fabricação de peças.

Na fabricação de equipamentos e aparelhos eletro-eletrônicos e de máquinas e equipamentos especiais para diversas indústrias, 97% dos insumos utilizados são importados (ROBERTSON; HANSON, 2003). Na indústria de autopeças e peças de caminhões 96,9% dos insumos são importados (INEGI, 2006).

Como podemos observar no gráfico 3, a evolução das exportações de peças para a indústria automotora do México, destinadas os Estados Unidos, responde pela atividade industrial implantada no país e pela pequena margem para crescimento.

No início dos anos 1990, o México é o terceiro fornecedor de autopeças para a indústria automotora dos Estados Unidos ficando atrás apenas do Japão e do Canadá. O país da Ásia é o que ocupa o primeiro lugar, com mais de 30% desse mercado. Em 1996, o volume das exportações do México é quase equivalente ao do Japão e Canadá. Em 1999, o México é o segundo fornecedor, e em 2000, o primeiro. Mais adiante – como se observa no Gráfico 3 – as fábricas de peças que operam no México, majoritariamente com matriz nos Estados Unidos, ocupam o primeiro lugar, como fornecedoras dessa indústria nos Estados Unidos, com uma cota de mercado superior a 25%. Todavia, as peças provenientes do Canadá e do Japão continuam sendo importantes. No primeiro caso, isso faz parte da organização das próprias companhias com matriz nos Estados Unidos, como a General Motors e a Ford, ou funcionando majoritariamente nesse país, como a Chrysler. No segundo caso, é produto da expansão das empresas do mercado estadunidense cuja matriz está no Japão.

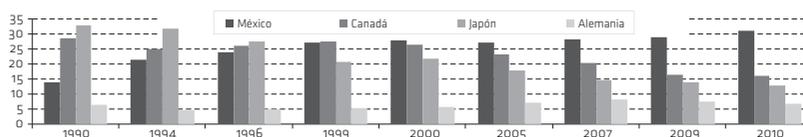
Em matéria de automóveis o cenário é outro: até o ano de 2005, e medido por preços, o Canadá é o primeiro exportador seguido pelo Japão e a Alemanha. Os três países são a origem de 73% das importações de veículos automotores por parte dos Estados Unidos. De 2006 em diante o México ocupa o terceiro lugar. Mesmo quando se calcula pelo número de unidades, o México ocupa o terceiro lugar desde os anos anteriores, respondendo pelo maior preço, na média, dos veículos importados da Alemanha.¹ Também são importantes as importações provenientes da Coreia, que conta com companhias na indústria automotora e que atualmente não são filiais de empresas norte-americanas, e finalmente as importações que têm origem na Inglaterra.

As importações provenientes do Canadá são realizadas principalmente pelas próprias empresas dos Estados Unidos como parte de sua estratégia global de investimentos. O México não é uma opção para desviar os negócios realizados no Canadá. No Japão e na Alemanha há empresas que disputam o mercado com as estadunidenses e, apesar das regras favoráveis criadas pelo Nafta para as fábricas que se instalam na região da América do Norte, elas usam

1. Em 2010 o preço médio dos veículos automotores importados da Alemanha é de 33.867 dólares, considerando a relação entre o total importado e o número de unidades. Nesse mesmo ano o preço médio dos veículos procedentes do México é 21.067 dólares, o do Japão é de 20.739 dólares. Os cálculos são feitos com base em informação da International Trade Administration, U.S. Automotive Trade Data and Data Links Motors vehicle trade data, Imports and exports of motors vehicle by dollar and by units, edição internet: <http://www.trade.gov/manufacturing/OAA/autostatindex.asp>.

uma estratégia dual, importando de suas matrizes e produzindo automóveis na região, incluídas aí as plantas nos Estados Unidos. Esse ponto é importante, principalmente no caso de algumas empresas do Japão, em razão do avanço que têm no mercado estadunidense.

Gráfico 3 - Estados Unidos: Importación de partes para la industria automotriz, 1990-2010
Porcentaje del total



Fonte: Elaboración propia con información de U.S. Census Bureau, Foreign Trade Statistics, FT900: U.S. International Trade In Goods and Services, U.S. Automotive parts exports and imports 1989-2010, en www.census.gov, febrero 2011.

Em 2010, do total de 7,5 milhões de veículos produzidos, 2,7 correspondem a filiais de empresas japonesas. A essa cifra devem-se somar as importações que, sobretudo Toyota e Honda, produzem a partir de suas matrizes. Segundo as mais recentes estatísticas, a Toyota é a terceira empresa por suas vendas nos Estados Unidos, e em 2008 ela ocupou o segundo lugar, superando a Ford. A estratégia da Toyota é a combinação das exportações do Japão e a instalação das montadoras nos Estados Unidos, e não no México. As vendas da Honda também estão crescendo sem que para isso recorram ao aumento significativo de sua produção no México, onde contam com uma pequena fábrica. Em suma, num mercado tão relevante como o da indústria automotora o incremento das exportações do México possui limites que se podem observar pela evolução recente da indústria. Tanto as empresas dos Estados Unidos, como seus principais concorrentes do Japão, da Alemanha, e de alguns outros países da Europa e da Ásia na região da América do Norte concentram grande parte de sua produção nos Estados Unidos e Canadá, ou, em seu caso, importam de seus países de origem. O México é um complemento no caso de algumas empresas para produzir certos veículos.

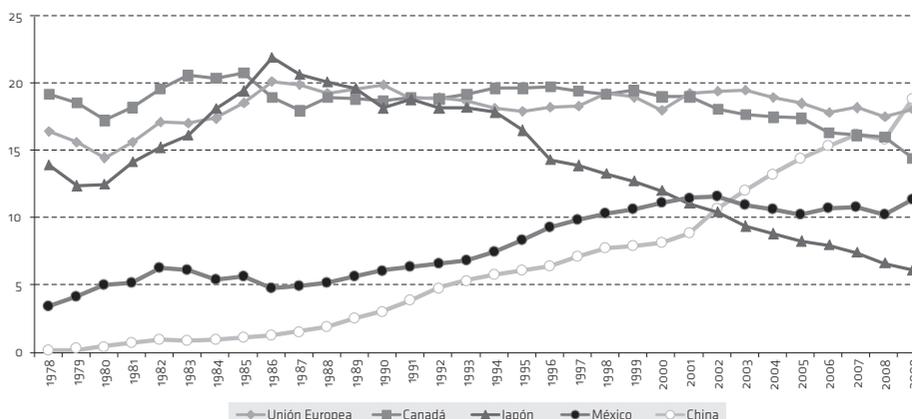
Como analisamos nas páginas anteriores, processos semelhantes existem em outras atividades manufatureiras altamente exportadoras a partir do México. Constituiu-se um padrão que explica o comportamento do setor exportador manufatureiro. O mercado de destino são Estados Unidos. Participam desse mercado algumas poucas empresas transnacionais, que organizam seus investimentos considerando as condições do comportamento da economia ao norte do Rio Bravo; pode até acontecer de decidirem não realizar investimentos importantes no México, como nos casos da Toyota e da Honda, ou instalar fábricas com alguns equipamentos no México, mas também nos Estados Unidos e Canadá, como é a situação de várias empresas da indústria eletro-eletrônica, que em território mexicano operam por meio de maquilas. Assim sendo, os Estados Unidos

é o mercado amplamente majoritário das exportações realizadas por empresas que operam no México. Em 1994, 84,9% das exportações têm por destino a economia norte-americana. Em 2005, são 85,6%, e o pico é alcançado em 2000, com 88,7%. A diminuição relativa e absoluta das exportações para os Estados Unidos do ano de 2001, assim como o pobre desempenho durante os dois anos seguintes, não propiciou uma mudança na composição do seu destino.

Durante a primeira década deste século, os Estados Unidos continuam sendo o destino da imensa maioria das exportações do México. Como ocorreu no início da década, a crise da economia estadunidense não implicou mudanças relevantes nos fluxos comerciais. Em 2005, as exportações do México para os Estados Unidos são de 182 bilhões de dólares, que equivalem a 85% do total das exportações. Em 2010, as exportações para os Estados Unidos alcançam um montante de 217,5 bilhões, que representam 80,1% do total das exportações. O Canadá e o resto da América têm um ligeiro crescimento, sem dúvida, associado principalmente a algumas ligeiras variações nos fluxos do comércio de certas transnacionais, como é o caso das montadoras de automóveis dos Estados Unidos e da expansão da Nissan para a América Latina.

Observar em termos agregados a composição das importações realizadas pelos Estados Unidos permite adicionar um elemento a mais aos limites intrínsecos que tem a opção de crescimento por meio de manufaturas exportadas para esse país com alto conteúdo importado. Na última década, o comércio exterior dos Estados Unidos equivale, em média, a 20% do PIB. É, sem dúvida, um complemento do mercado interno solidamente aut centrado. As empresas estrangeiras que concorrem com esse mercado aceitaram essa regra. Dessa forma, as exportações do México direcionadas aos Estados Unidos obtiveram um ligeiro crescimento (ver Gráfico 4) no total importado, na segunda metade dos anos 1990. Desde 1998 equivalem a algo mais de 10% do total importado. Como se pode observar no Gráfico 4, as exportações duplicaram, tomando como ponto de partida o ano de 1980. Mas as importações procedentes do Canadá e da União Europeia continuam importantes. A perda de peso corresponde às mercadorias oriundas do Japão, e é capitalizada pela China e não pelo México.

Gráfico 4 - Importaciones de Estados Unidos por País de origen, 1978-2009
Porcentaje de las Importaciones Totales



Fonte: Elaboración propia con información U.S. Department of Commerce. Bureau of Economic Analysis, Interactive Data, International Transactions Accounts Data, Table 2. Trade in Goods, en <http://www.bea.gov>, febrero 2011.

Em 2005 as exportações da China para os Estados Unidos totalizaram, segundo dados do Departamento de Comércio dos Estados Unidos, 243,470 bilhões de dólares, maiores que o total das exportações do México, e 73 bilhões a mais que o exportado pelo México para os Estados Unidos. A diferença equivale a 43% dessas exportações. É um caminho de difícil retorno. Em 2009, as importações dos Estados Unidos de procedência da China são 18,9% do total, ligeiramente superiores às que realizam em conjunto a União Europeia, e maiores que as do Canadá. Em relação ao México, elas as superam em mais de sete pontos percentuais.² A mudança é resultado, em alguns casos, de um deslocamento das exportações, antes efetuadas a partir do México pelas que, nos últimos anos, são realizadas por empresas que operam na China.

Alguns exemplos podem ilustrar: em equipamentos de comunicações, China e Coreia alcançaram o México enquanto principais fornecedores dos Estados Unidos desde 2003. Em equipamentos de áudio e vídeo a China substituiu o México como primeiro exportador, assim como em utensílios domésticos. Em equipamentos elétricos e de iluminação, a China é o primeiro fornecedor do mercado estadunidense, e em semicondutores e outros componentes eletrônicos o México está muito atrasado, fica no 5º lugar, enquanto a China encabeça a lista (VIDAL; CORREA, 2004, p. 277-279). Em contrapartida, o México continua sendo o segundo destino nas exportações dos Estados Unidos, como é de maneira continuada desde 1997. A composição das exportações estadunidenses para o México – que inclui, em quantidades importantes, insumos, máquinas e equipamentos para as indústrias altamente exportadoras –, responde pelo tipo de relação existente entre as duas economias e pelos limites que existem para o crescimento das exportações do México e, mais ainda, em se tratando de exportações com baixo conteúdo importado.

2. Em 2009 as cifras sobre composição das importações dos Estados Unidos são: China, 18,9%, União Europeia, 18%, Canadá, 14,5%, Japão, 6,2%, México, 11,4%. Assim como a China é o país que se destaca por seu crescimento, o Japão se destaca por sua diminuição. Em 1986 o Japão era o principal exportador para os Estados Unidos com 22%. A China em 1978 não alcançava os 2%.

Crescente conteúdo importado da formação de capital

Modificados o tamanho e a composição das exportações, também se modificou o coeficiente do investimento. Durante o longo período de crescimento da economia mexicana da Segunda Guerra Mundial até finais dos anos 1960, o investimento público foi um componente fundamental da formação de capital. Nos anos 1970 há um aumento do investimento público com relação ao investimento privado. Contudo, a partir dos anos 1980 ocorreu uma mudança. Durante a década dos 1980, com a economia sofrendo transformações significativas, num contexto de fraco ou nulo crescimento do PIB, a formação bruta de capital fixo (FBCF) realizada pelo Estado diminuiu. Contudo, os recursos aplicados pelas empresas não compensam a baixa, e por isso até o ano de 1997 o coeficiente de investimento permanece sistematicamente inferior a 20%. Nos anos seguintes, o ligeiro aumento não modifica substancialmente o quadro que se apresenta até esse momento. Em 2009, o investimento privado equivale a 16% do PIB e o público, a 5,8%. As alterações realizadas no sistema financeiro com a eliminação das restrições para que bancos e companhias estrangeiras pudessem se tornar proprietários no México, como a supressão de restrições no nível das taxas de juros, ou a anulação de regras para canalizar créditos para certas atividades, não impulsionaram a alta do investimento privado no país. Menos ainda o desaparecimento da exigência de reserva estatutária e o financiamento no mercado aberto pelo governo federal. Nem a eliminação de restrições aos investimentos estrangeiros e a assinatura de diversos tratados de livre-comércio e acordos bilaterais em matéria de investimento. E nem mesmo o incremento do investimento estrangeiro, em especial o direto, implicou num aumento no coeficiente do investimento.

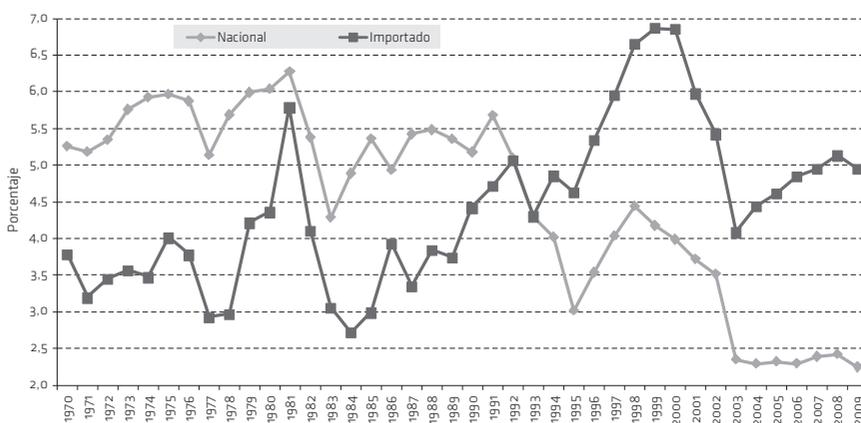
Ao mesmo tempo em que se consolida o investimento privado como o componente substancial do processo de formação de capital, cresce o componente importado de investimento em máquinas e equipamentos.

Nos anos 1970, três quintos do investimento em máquinas e equipamentos eram fabricados no país. Na primeira parte dos anos 1980, com um crescimento mínimo do PIB, as máquinas e equipamentos nacionais até mesmo cresceram. Contudo, de 1986 em diante teve início uma nova tendência: é cada vez maior a importação de máquinas e equipamento no total.³

O notável peso das importações de máquinas e equipamentos, como se pode observar no Gráfico 5, se dá num contexto de fraco crescimento desse componente da formação de capital durante os anos 1990 e até mesmo de diminuição na década passada. Desde 2003, as máquinas e equipamentos nacionais equivalem a 2,3% ou 2,4% do PIB, enquanto as importadas oscilam entre 4,4% e 5%.

3. Em 1985 as máquinas e equipamentos nacionais eram 64,2% do total. Em 1987, 61,8%; em 1989, 58,9%; em 1991, 54,6%. Nos dois anos seguintes são as mesmas quantidades que se investem em máquinas e equipamentos do país e em importadas. Depois disso se importa cada vez mais. Em 2009 se importaram 68,7% de todas as máquinas e equipamentos investidos nesse ano.

Gráfico 5 -FBCF Maquinaria y Equipo: Nacional e Importado (Porcentaje del PIB)



Fonte: Elaboración propia con datos de INEGI, para los años 1970-1987. la Secretaría de Programación y Presupuesto, Sistema de Cuentas Nacionales de México, Tomo V. Oferta y utilización de bienes y servicios, edición electrónica. Banco de Información Económica, Sistema de Cuentas Nacionales de México, Oferta y Demanda Final de Bienes y Servicios, Formación Bruta de Capital Fijo, edición internet, en <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx>, y www.inegi.gob.mx, diciembre 2010.

O aumento na FBCF importada indica que as atividades industriais e até as mais dinâmicas não estão gerando vínculos nem relações com outros setores da economia do país que permitam crescimento e diversificação. Enquanto isso, o comportamento das exportações manufatureiras indica que alguns setores da economia do país se integraram à dinâmica da economia estadunidense, o crescimento do componente importado da FBCF acentua a integração e desarticula ainda mais a estrutura produtiva no México. Além disso, a tendência ao incremento na importação de máquinas e equipamentos, sem aumentos no coeficiente do investimento, revela que para tornar possível um crescimento maior do PIB será necessário importar mais. Depois de anos de importação dos mais diversos equipamentos e máquinas, e enquanto não existirem empresas procurando encorajar compras de equipamentos produzidos no país, um crescimento maior poderá implicar maiores importações num contexto de relativa dificuldade para financiar as importações. Os resultados do comércio exterior, examinados anteriormente, mostram que se deve contar com uma fonte sistemática de divisas de origem diferente.

Conseguir um crescimento superior da economia em ritmo sustentado de ampliação do PIB, e incrementos importantes do produto por habitante, são fatos que demandam um coeficiente de investimento maior que se mantenha por um longo período. As modificações estruturais realizadas não permitiram constituir um processo dessa natureza. No conjunto, o processo de investimentos revela a criação de um mecanismo de financiamento baseado em recursos externos, que pode ser parte das dificuldades para que a economia do México tenha um melhor desempenho.

Petróleo e Eletricidade: exportação de matérias-primas e de lucros para algumas multinacionais

Até inícios dos anos 1970, o petróleo e a eletricidade eram atividades econômicas desenvolvidas por organismos públicos descentralizados, com foco na cobertura das necessidades do mercado interno no campo dos energéticos, e num sentido mais amplo, na transformação do petróleo em petrolíferos e petroquímicos. É até a segunda metade dos anos 1970 que se produzem alterações que modificam a operação de ambas as atividades. No caso da geração de eletricidade, não foram levados adiante novos projetos de investimento de envergadura, como o sistema de represas do rio Grijalba em Chiapas,⁴ em curso de conclusão. Posteriormente, sem planejamento, efetuam-se os investimentos em geração, transporte, distribuição e comercialização de eletricidade para estar em condições de acompanhar o crescimento da economia. No caso do petróleo, se acelera a extração dos crus para avançar na estratégia de exportação que não acontecia desde o final da década dos anos 1930, quando se realizou a expropriação petroleira.

Durante os anos 1980 se exporta cerca da metade da extração do petróleo cru. Essa situação se mantém até a metade dos anos 1990, quando se incrementa a extração do cru com a finalidade de se aumentar as exportações. O incremento da plataforma de exportação é parte das transformações estruturais da economia. Podemos afirmar que ao lado do pé constituído pelo crescimento das exportações manufatureiras coloca-se um antigo pé: a exportação do cru.

Desde o final dos anos 1980 e até 1995, a exportação é em média 1,3 milhão de barris diários, em torno de 49% da extração do cru.⁵ Durante vários anos, na segunda metade da década de 1990, a exportação é em média de 1,7 milhão de barris por dia de petróleo cru. Desde então, cada ano se exporta mais petróleo, até 2005, quando se alcança a cifra de 1,82 milhão de barris diários, ou seja, 54,6% da extração total. Assim sendo, os incrementos na extração do cru têm por objetivo fomentar as exportações. Ao mesmo tempo, não se realizam investimentos para ampliar a capacidade industrial de Petróleos Mexicanos, o organismo público descentralizado responsável pela indústria petroleira. Também não se otimizam as condições das diversas plantas das quais dispõe PEMEX, e menos ainda se realizam investimentos para ampliar sua capacidade de explorar e extrair petróleo.

Como acontecem com as exportações manufatureiras, as do petróleo cru também são majoritariamente direcionadas para os Estados Unidos. O que é, entretanto, um processo recente. Em 1988, somente 52,4% das exportações do cru iam para os Estados Unidos. Nos anos seguintes houve um leve aumento, pelo qual em 1992 se exportaram para esse país 58,3% do total. De 1993 em diante, uma vez que a administração federal – encabeçada por Salinas de Gortari –, aceitou o Nafta, se incrementou o envio para os Estados Unidos.

4. Em 1958 iniciou-se a construção da primeira represa do sistema do rio Grijalba, a hidroelétrica Netzahualcóyoti, mais conhecida como represa Malpaso. A obra foi concluída em 1966. Depois, em 1969, iniciou-se a construção da hidrelétrica Dr. Belisario Domínguez, conhecida como La Angostura, terminada em 1974. Seguiram Chicoasén e Peñitas. A primeira começou a ser construída em 1974 e foi concluída em 1980. A segunda, em 1979, terminada em 1987. Depois, por um longo período não existiram projetos equivalentes, ainda quando se tinham tecnologia, capacidade de construção e rios para realizar as obras.

5. Os dados sobre PEMEX e a indústria petroleira utilizados no texto, exceto quando mencionado outra fonte, originam-se dos relatórios anuais e dos anuários estatísticos elaborados por organismo público, podendo ser consultado em: <http://www.pemex.com/index.cfm?action=content§ionID=237> As cifras sobre estatísticas macroeconômicas e sobre o peso do PEMEX na economia do país foram elaboradas com base em informação da PEMEX e nos relatórios anuais do Banco do México. Os relatórios anuais elaborados pelo Banco do México podem ser consultados em: <http://www.banxico.gob.mx/publicaciones/JSP/informeAnual.jsp>

Em 1993 se exportaram para o norte do Rio Bravo 73% do total. E nos anos seguintes ocorreram pequenos aumentos, até se alcançar 80% e mais do total exportado.

Em 2009, 85,9% do total exportado foram para os Estados Unidos, e em maio de 2010 a cifra foi de 83,9%, num cenário em que o volume exportado se situa em média em 1,225 milhão de barris por dia em 2009, e em 1,591 milhão de barris por dia, em maio de 2010. Como a extração do cru diminuiu, a exportação em maio de 2010 foi de 61,5% do total extraído. Junto com o incremento e manutenção da plataforma de exportação do cru, se produz um aumento na importação de petrolíferos e a operação de PEMEX se realiza multiplicando de várias formas os contratos com empresas privadas em muitos pontos do processo de produção.

Atualmente se discutem diversos tipos de contratos para que as empresas privadas se encarreguem, igualmente, do trabalho de exploração como da extração do petróleo. Tudo, sem se terem realizado investimentos para ampliar a capacidade de refino ou para recuperar as condições produtivas de várias plantas em que se produzem petroquímicos.

O petróleo está sendo utilizado como um meio para se obter divisas e financiar parte importante do gasto público. Não se transforma no país em instrumento para propiciar o desenvolvimento de atividades industriais e o aprofundamento do mercado interno.

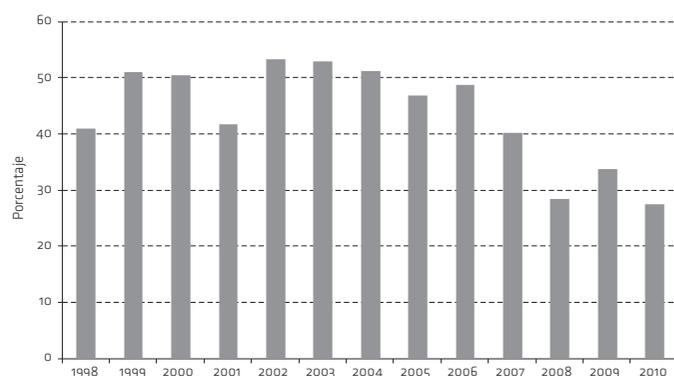
Como na melhor época de um país estabelecido como primário-exportador, sem os recursos trazidos pela exportação do cru, não se financiam as contas com o exterior da economia mexicana. Como se assinalou antes, em 2008 as exportações do petróleo cru atingem 14,8% do total exportado pelo país. O crescimento das receitas das exportações do petróleo cru, de 2002 a 2008, ocorre num cenário em que aumenta o preço médio da “mezcla mexicana” no mercado internacional; mas também, em parte, há o aumento do período da plataforma de exportação, como expusemos em páginas anteriores.

O saldo que aporta a PEMEX em divisas pelas exportações de petróleo cru, no período de 1998 a 2009, é superior em 80,600 bilhões de dólares à receita registrada na conta de capitais. O déficit na conta-corrente, subtraindo as divisas líquidas aportadas pela indústria petroleira, é superior em 41,800 bilhões de dólares à receita líquida de capitais do exterior no período de 1998 a 2009. Em algum desses anos não teria sido possível manter o financiamento das transações econômicas com o exterior, considerada a quantia dos recursos necessários ao se subtrair a receita do setor petroleiro. Por exemplo, no ano de 2006, quando houve uma saída líquida de capitais superior a 2 bilhões de dólares, enquanto o superávit da balança petroleira foi de 19 bilhões de dólares.

Obter uma plataforma exportadora de 2 milhões de barris, como planeja a Administração Federal do México, é um objetivo que é fruto do tipo de relação

entre a economia do país e a economia internacional, construída a partir das reformas executadas em anos recentes. E é parte de um processo que aprofunda a desarticulação do aparelho produtivo no México. A Administração Federal tem o objetivo de incrementar a capacidade de extração do cru com o auxílio do capital privado, principalmente de transnacionais que operam no setor. Sem discutir neste documento o conteúdo dos contratos que violam o regime legal existente, o fato indiscutível é que a ampliação da extração do cru por esses meios não fomenta a atividade industrial no país. Como nos setores mais dinâmicos da manufatura de exportação, a constante será operar com equipamentos e máquinas importados, gerando outras pressões sobre a balança de pagamentos, além das ocasionadas pelo transferência de dividendos e lucros para o exterior devido às atividades dessas companhias.

Gráfico 6 - Saldo de la Balanza Comercial Petrólera como Proporción de las Exportaciones Totales, 1998-2010

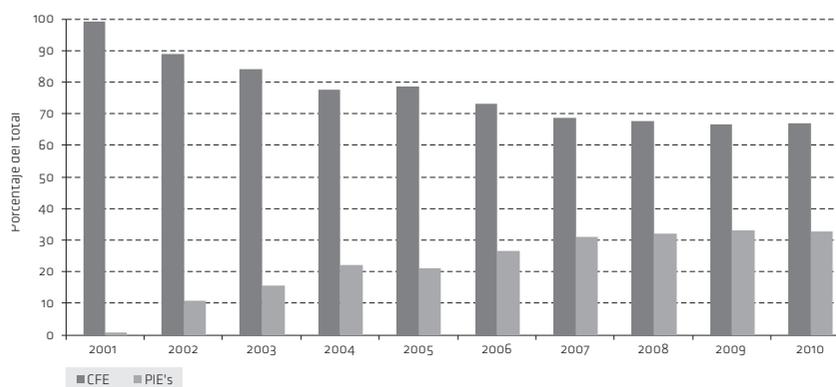


Fonte: Elaboración propia con información de Banco de México, Resumen de Comercio Exterior, edición internet, www.banxico.gob.mx, mayo 2011.

Há ainda um problema adicional: o incremento na entrada de recursos pela venda de petróleo no estrangeiro por esses meios é acompanhado de um incremento, até maior, de importações na própria indústria petroleira. Por exemplo, mais de 40% das gasolinas consumidas no país são importadas. Ocorre o mesmo com outros produtos petroquímicos. Como podemos observar no Gráfico 6, até o momento o resultado tem sido o seguinte: os incrementos nas exportações de petróleo cru não se traduzem em igual proporção em aumentos no saldo da balança comercial petroleira. No período de 1999 a 2008, a receita registrada na balança petroleira tende a ser uma proporção menor das exportações realizadas no setor. Só em 2009, quando há uma drástica queda no PIB do país, essa tendência é freada. À vista do que acabamos de expor, é claro que um dos sinais do crescimento por meio das exportações manufatureiras, tal qual se está fazendo no México, é a dificuldade para financiar o crescimento. A indústria petroleira é certamente um fator para fechar as contas com o exterior, porém o modo como

o faz implica que os incrementos nas exportações não se traduzem, necessariamente, em aumentos equivalentes para financiar o crescimento econômico.

Gráfico 7 - Generación de electricidad total por CFE y Productores Privados Independientes, 2001-2010



Fonte: Elaboración propia con información de Banco de México, Resumen de Comercio Exterior, edición internet, www.banxico.gob.mx, mayo 2011.

6. Trata-se de empresas privadas que obtêm permissão da Comissão Reguladora de Energia para instalar uma empresa geradora de energia e que vendem a totalidade de sua produção para a Comissão Federal de Eletricidade, órgão público descentralizado.

7. Até o dia 11 de outubro de 2009 o serviço de comercialização de eletricidade era dispensado por organismos públicos descentralizados: Comissão Federal de Eletricidade e Luz e Força do Centro (LFC). A Presidência da República decretou a extinção da LFC, ficando CFE como a encarregada de manejar seus bens e responsabilizar-se pelos serviços prestados. A LFC atendia a 24% da demanda nacional de energia elétrica. A área em que operava compreende os estados do México, Hidalgo, Puebla, parte de Morelos e o Distrito Federal. Comprava da CFE quase toda a eletricidade que vendia.

Em matéria de eletricidade as mudanças permitiram criar um espaço na economia do país para que um reduzido grupo de transnacionais conseguisse lucros seguros com os investimentos realizados na geração de eletricidade. Como no caso da indústria petrolífera, na indústria de geração, distribuição e comercialização de eletricidade apresentaram-se na privatização projetos para expandi-la de forma drástica. Contudo, não foram aprovados. Entre as mudanças realizadas está a criação da figura do produtor independente de energia elétrica (PIE's).⁶

Os PIE's contam com capacidade para gerar entre 19% e 22% da eletricidade, conforme se inclui ou não o autoabastecimento e a cogeração. Contudo, contribuem com uma porção maior de energia elétrica gerada e incorporada no sistema elétrico nacional. Como observamos no Gráfico 7 os PIE's em 2002 contribuem com 10% da geração efetiva de eletricidade. Dois anos depois o montante aumentou para 20%, e a partir de 2007 chega a ser superior a 30%. A ampliação na geração de eletricidade por parte dos PIE's tem sido muito superior ao crescimento do consumo efetivo de energia comercializado pela CFE e LFC.⁷ Em 2000 a CFE comercializa 125 mil 927 Gwh e LFC, 29 mil 421 GWh. Nesse ano a geração de eletricidade pelos PIE's é mínima, apenas 1 mil 295 Gwh. Todavia, nos anos seguintes há um crescimento bem maior de geração de eletricidade pelos PIE's que o comercializado pelas estatais. Em 2006, CFE comercializou 147 mil 228 Gwh e LFC, 31 mil 428 Gwh. No conjunto é um crescimento de 23 mil 308 Gwh, muito inferior ao crescimento registrado pelos PIE's. Até mesmo se considerarmos os aumentos na quantidade de energia elétrica exportada, e sem somar as importações, os dados não variam.

No período de 2000-2006 os produtores privados de energia incrementam a venda de eletricidade para CFE em 58 mil 133 Gwh, enquanto a ampliação na comercialização cresce em 23 mil 123 Gwh, o que equivale a 40% do incremento alcançado pelos PIE's. Por isso, não surpreende que a energia gerada nas usinas hidrelétricas de CFE diminua no total nacional. Essas centrais estão trabalhando muito abaixo de sua capacidade. Como também acontece em diversos momentos do ano com outras usinas geradoras de energia que pertencem a CFE. Em suma, os compromissos adquiridos para comprar toda a energia gerada pelos PIE's implicam que os custos de operar em menor capacidade na geração de eletricidade sejam assumidos por CFE. Como se demonstrou em outro texto, os contratos estabelecidos com essas companhias oferecem para elas completa segurança para seus investimentos, com garantias de lucros sem correr riscos. (VIDAL, 2007). As variações nos custos não causam impacto nos lucros dos PIE's, muito menos as perdas por transferência de energia. E mais, toda a eletricidade gerada deve ser comprada por CFE, ainda que não tenha sido transmitida.

O registro das licenças da Comissão Reguladora de Energia para os PIE's inclui um total de 21 projetos que estão funcionando, todos na modalidade de ciclo combinado, e mais um autorizado para começar a funcionar de imediato. Contudo, não são 21 ou 22 empresas as que operam as usinas geradoras. Desde a licitação dos projetos existem três companhias que se destacam operando várias usinas: EDF, Iberdrola e Unión Fenosa. Até 2009 eram proprietárias de 13 das 21 usinas em funcionamento.

Contudo, por decisões de algumas empresas de vender seus ativos no México ou por aquisições na matriz de alguma companhia, o número de participantes se reduziu substancialmente e ocorreram mudanças em sua composição. Para o ano de 2010, quando se produziu a fusão da Unión Fenosa com a empresa Gas Natural, e considerando que esta última comprou da EDF quatro centrais de ciclo combinado, e uma de Mitsubishi-EDF, o grupo passou a operar nove centrais no México. Por outro lado, um de seus principais competidores na Espanha – Iberdrola – se destaca, contando com seis centrais de ciclo combinado, com a geração, em 2009, de 35,070 Gwh, o que representa mais de 40% da eletricidade gerada pelos produtores privados independentes.⁸ O terceiro gerador de eletricidade é o consórcio InterGen que opera quatro centrais. A companhia é o resultado de uma associação entre o fundo de pensões dos professores de Ontário e a empresa transnacional GMR Infra-estrutura Ltda, da Índia com matriz em Bangalore. A InterGen opera centrais de geração de eletricidade, além do México, também no Reino Unido, Holanda, Austrália e Filipinas. Poucas transnacionais são proprietárias desse negócio, com plenas garantias com relação aos investimentos realizados e sem contribuir com nenhum estímulo para o aparelho industrial do país. A tecnologia utilizada

8. Na página eletrônica de Iberdrola se destaca que, com quase 5.000 MW de potência instalada, Iberdrola é o primeiro produtor privado no México e o segundo gerador, depois da CFE. Para consultar: <http://www.iberdrola.es/webibd/corporativa/iberdrola?IDPAG=ESWEBCONLATMEXICO&codCache=12793889472849056>

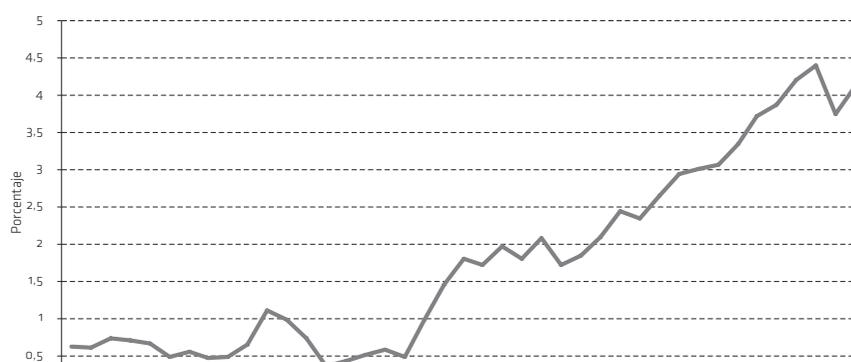
obrigou a importar gás natural, mas os órgãos públicos descentralizados são os que correm os riscos com as variações de custos, fruto do instável mercado internacional do petróleo. Tem-se organizado em conjunto um espaço de negócios rentáveis para um reduzido grupo de empresas transnacionais do setor de energia, através da figura dos produtores privados independentes. Porém, também se permite que outras empresas privadas e grupos financeiros participem do negócio, mediante projetos de obra financiada e do esquema de PIDIREGAS [Projetos de investimento diferido no registro do gasto]. A fonte de lucros destes últimos, como dos chamados produtores privados, são as receitas das famílias: as empresas, os comércios e negócios de serviços, principalmente médios e pequenos, ao consumirem eletricidade. Se os recursos obtidos não são alcançados ou devem considerar algum esquema de subsídios, a origem das vantagens se completa com o erário. Nessa mesma linha, de colocar ativos da nação à disposição de alguns capitais privados para gerar-lhes condições adequadas de investimentos e lucros seguros, se outorgou ao consórcio integrado pela Telefônica-Televisa-Megacable a concessão – via licitação pública – para operar duas linhas da rede de fibra ótica construída por CFE, incluindo os ativos que correspondem a LFC.

Para termos um elemento sobre a importância da rede de fibra ótica de CFE será preciso considerar que, em meados de 2009, ela conta com uma extensão de 21.400 km de transporte interurbano, enquanto a rede de Telmex está integrada por 30 mil km de transporte interurbano. Depois de Telmex, a infraestrutura de telecomunicações de CFE é a maior do país. A Telefônica-Televisa-Megacable foi o único grupo que participou e ofereceu uma quantia apenas superior ao lance mínimo requerido. Com essa rede e outros investimentos que realizaram, esses grupos terão uma ampla capacidade para oferecer serviços de telecomunicações, incluindo transferência ou transcrição de voz, dados, imagens. O círculo de negócios para essas companhias inclui a obtenção, na licitação respectiva, porções do espaço radioelétrico das faixas de frequências 1850-1910, 1930-1990 MHz. Segundo informação da Comissão Federal de Telecomunicações (Cofetel), a Telefônica, por meio de sua subsidiária Pegaso Comunicaciones y Sistemas, se adjudicou legalmente 14 blocos de 10 MHz. Ao passo que a Televisa-Nextel obteve um bloco. O negócio nas telecomunicações para essas grandes empresas se apoia nos ativos da CFE, colocando-as em melhor posição para disputar o mercado com a Telmex. Em suma, a criação de espaços para negócios seguros por conta de algumas transnacionais, ou uso de ativos da nação para potencializar seus negócios e garantir-lhes lucros, sem que necessariamente existam resultados positivos para o conjunto da economia do país.

À guisa de conclusão: o aumento do consumo importado e o aprofundamento da desarticulação da economia e da heterogeneidade social

A economia do México possui um fraco crescimento desde o início dos anos 1980. Isso aconteceu num contexto em que se produziam importantes transformações estruturais. Mudou a composição do comércio exterior e houve um notável crescimento no grau de abertura da economia. Modificou-se a composição da formação de capital, sem que se incrementasse o coeficiente do investimento. Somente o investimento privado deslocou o investimento público. As mudanças realizadas em matéria de abertura da conta de capitais da balança de pagamentos e para permitir o investimento estrangeiro sem restrições, inclusive no sistema de crédito, não produziram uma alta na FBCF com relação ao PIB.

Gráfico 8 - Importaciones de Bienes de Consumo, 1970-2010
Porcentaje del PIB



Fonte: Elaboración propia con información de Banco de México, Estadísticas, Balanza de Pagos, Cuenta Corriente, edición internet, www.banxico.org, abril 2011.

Outros resultados da transformação da economia também não permitem concluir que existam atividades industriais com capacidade para estimular um maior crescimento da economia. A exportação de manufaturas é parte de um circuito econômico que se integra fora do país, na economia dos Estados Unidos, e que considera umas tantas atividades industriais. A evolução dos investimentos em máquinas e equipamentos, considerado o crescente conteúdo importado que têm, desarticula ainda mais a economia nacional, limitando suas capacidades de crescimento.

A desarticulação da economia do país encontra um dado a mais no crescente conteúdo importado do consumo. Como podemos observar no Gráfico 8, a importação de bens de consumo possui uma sólida tendência para crescer na proporção do PIB. O ponto de inflexão se produz no ano de 1995. Daí em diante o crescimento é constante, gerando uma fonte a mais, que demanda divisas, e tornando manifesta a destruição de diversas atividades industriais

que produziam bens de consumo. O problema é de tão grande magnitude que inclusive passou-se a importar ingredientes básicos, produtos lácteos e outros alimentos.

A economia cresce muito insuficientemente e a longo prazo. Isso resulta em muito pouca capacidade para gerar empregos formais permanentes. Segundo informação recente do INEGI (2011) e o IMSS (2011), os empregados permanentes no setor privado, em abril de 2011, somam apenas 13 milhões de pessoas, o que equivale a 28% da população ocupada do México. Nesse mesmo momento e de acordo com a classificação do INEGI, a população que trabalha no setor informal da economia é de 28,5% da população ocupada.⁹ Além disso, acrescenta que 22,8% da população ocupada, isto é, 10,3 milhões de pessoas trabalham por conta própria, sem contratar pessoal remunerado, e mais 6% são trabalhadores que não recebem remuneração (INEGI, 2011). Uma grande parcela da população ocupada, ou seja, 40%, trabalha em micronegócios, quase a metade em sua própria casa ou na rua. Muitos trabalham menos de 15 horas semanais, e um número cada vez maior, mais de 48 horas. Também crescem os que trabalham sem proteção trabalhista e há um imenso número que não tem acesso a instituições de saúde. Um universo de desigualdade social crescente, com amplos setores da economia funcionando com baixíssimos níveis de produtividade, sem levar em conta nenhuma técnica recente. É um processo de crescente heterogeneidade social que, entre suas características, têm a articulação de um reduzido setor da produção com a dinâmica da economia estadunidense, ao mesmo tempo que produz lucros importantes para um reduzido grupo de empresas, cuja realização se dá além das fronteiras do México. É um capitalismo caracterizado pela tendência à estagnação e pela manutenção da desigualdade e do incremento da fragmentação social. §

9. O Instituto Nacional de Estatística e Geografia (INEGI) considera que o setor informal se refere a todas aquelas atividades econômicas de mercado que operam a partir dos recursos dos lares mas sem se constituírem como empresas, com uma situação independente desses domicílios (INEGI, 2011).

Referências bibliográficas

- BANCO de MÉXICO. *Informe Anual 1999*, Banco de México, México, 2000.
- BANCO de MÉXICO. *Informe Anual 1998*, Banco de México, México, 1999.
- CEPAL. *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*, 2000, Anexo, Santiago de Chile, CEPAL, marzo, 2001.
- CERVANTES, Jesús. Cambio estructural en el sector externo de la economía mexicana en *Comercio Exterior*, vol. 46, núm. 3, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, marzo, 1996, p. 175-192.
- CNIE. *Informe estadístico sobre el comportamiento de la industria extranjera en México* (enero-septiembre), México, Secretaría de Economía, 2006.
- CONTRERAS, Oscar; CARRILLO, Jorge. *Hechos en Norteamérica*, México, Cal y Arena, 2003.
- IMSS. Trabajadores permanentes y eventuales urbanos asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social, *Comunicado de la Coordinación de Comunicación Social*, núm. 44, México, 6 de maio, 2011. Disponível em <http://www.imss.gob.mx/NR/rdonlyres/3029A1E0-8100-44BC-8824-521B27B96F7F/0/060511Com044.pdf> . Consultado el 11 de mayo del 2011.
- INEGI. Resultados de la *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*, Comunicado núm. 174/11, México, 13 de mayo 2011. Disponible en <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/Boletines/Boletin/muestra.asp?tema=20&c=1047>. Consultado el 14 de mayo del 2011.
- INEGI. *La industria automotriz en México*, México, edición 2006.
- LÓPEZ-CÓRDOBA, Ernesto. NAFTA and the Mexican economy: Analytical issues and lessons for the FTA, *Occasional Papers*, no. 9, INTAL-ITD-STA, Buenos Aires, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe y Banco Interamericano de Desarrollo, 2001.
- RAMÍREZ, José Carlos. Los efectos del TLCAN sobre el comercio y la industria de México, en *Para evaluar el TLCAN*, BORJA, A. (coordinador), Miguel Ángel Porrúa Editor, México, 2001, pp. 181-217.
- RAMOS FRANCIA, Manuel; CHIQUIAR CIKUREL, Daniel. La transformación del patrón del comercio exterior mexicano en la segunda mitad del siglo XX, en *Comercio Exterior*, vol. 54, núm. 6, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, junio, 2004, p. 472-494.
- ROBERTSON, Robertson; HANSON, Gordon. Exporting volatility: The rise and fall of Mexico's maquiladoras, *Federal Reserve Bank of Dallas*, 2003. Disponível em: www.dallasfed.org/news/research/2003/03maquiladora.html. Consultado em 5 de maio de 2011.
- SORIA, Víctor Manuel. Algunas implicaciones teórico empíricas del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica en *México en la región de América del Norte*. Problemas y perspectivas, VIDAL, Gregorio (Coord.), México, Miguel Ángel Porrúa, 2004, p. 29-51.
- VIDAL Gregorio; CORREA, Eugenia. Inversión extranjera directa y relocalización en países en desarrollo: en caso de México, *Economía*, núm. 55, Gobierno Vasco, Vitoria, 2004.
- VIDAL, Gregorio. Grandes empresas, apertura externa y transformación de la economía mexicana. *Información Comercial Española, Revista de Economía*, núm. 795, Madrid, Ministerio de Economía, noviembre-diciembre, 2001, p. 140-154.
- VIDAL, Gregorio. El sector de la energía eléctrica en México: entre la privatización de las ganancias y el impulso al desarrollo en *Realidad Económica*, núm. 232, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico, 16 de noviembre al 31 de diciembre, Buenos Aires, 2007.

Traduzido por Lúcia Maia