

As maquiladoras mexicanas e a concorrência chinesa

Elena Soihet

Professora adjunta de economia do IM/UFRRJ

A economia mundial tem experimentado profundas transformações nos últimos vinte anos. No final da década de 1980 e início da de 1990, o cenário internacional sofreu profundas transformações com a superação definitiva da ordem bipolar. As economias em desenvolvimento, aguçadas pela crise da dívida externa dos anos 1980 e pelas políticas de ajuste macroeconômico, abandonaram suas estratégias de desenvolvimento de cunho protecionista e abriram-se ao exterior.

A partir desse cenário globalizado, a dinâmica das experiências de integração regional vem ganhando um novo impulso. Na atualidade, destacamos alguns dos principais blocos: Acordo Norte-Americano de Livre Comércio (Nafta); União Européia, liderada por Alemanha e França, asiáticos através da Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico (Apec) e o Mercado Comum do Sul (Mercosul).

Este artigo tem como objetivo analisar o desenvolvimento da indústria *maquiladora* no México primeiramente como opção de modelo industrial para países com a economia em desenvolvimento e posteriormente frente à concorrência chinesa. O México foi um dos primeiros países em desenvolvimento a integrar um superbloco, e como tal, foi prometido estender a ele as vantagens da integração aos mercados dos EUA e do Canadá sob a estrutura do Nafta. Além disso, desde que iniciou sua estratégia de liberalização comercial, seu desenvolvimento tem sido cada vez mais pela via exportadora, com ênfase nas *maquiladoras*. Extremamente competitiva, a entrada da China na Organização Mundial de Comércio em dezembro de 2001 afetou a maioria dos países em desenvolvimento, em particular o México e suas *maquilas*. Muitos produtos industriais que eram produzidos no México passaram a serem produzidos na China a um custo bem mais reduzido.

Nesse sentido, as consequências econômicas e sociais ocorridas no México podem ser tomadas como exemplo para reflexão sobre o processo desenvolvimentista e de integração para os demais países da América Latina.

Em fins de 1988 o México negociou um acordo com os credores da dívida externa, com a adesão ao Plano *Brady* e se associou ao Nafta. Nos anos 1990 a orientação para liberalização total – comercial e financeira – se aprofundou e inseridas nessa política, as

maquilas tornaram-se o centro da política industrial. O modelo exportador do México baseado nas *maquiladoras* levou com que o país se especializasse em produtos com baixo valor agregado e além disso, em setores similares aos produtos chineses: bens e componentes eletrônicos ao consumidor, vestuário, equipamento de transporte e manufaturados variados. A China produz esses produtos a um custo mais baixo que o México, sendo que apenas a indústria de equipamentos de transporte está por enquanto “a salvo” da concorrência chinesa.

A partir do comportamento e análises dos principais indicadores macroeconômicos, ressaltamos que a liberalização comercial indiscriminada aliada ao processo de desenvolvimento via *maquiladoras* é uma opção frágil, por ser um modelo que não está firmemente “enraizado” na economia doméstica e que não se sustenta no longo prazo. As *maquilas*, devido sua própria natureza - empresas que funcionam próximas à fronteiras de um país desenvolvido onde se montam peças e componentes – se constituem em um tipo de produção que adiciona pouco valor ao produto final da economia. Ademais, a utilização dos insumos nacionais é ínfima.

Ao analisarmos o setor externo, comprovamos que as *maquilas* não resolveram a questão da vulnerabilidade externa, pois o déficit comercial mexicano continuou persistente e elevado e, por outro lado, os investimentos diretos vêm caindo desde 2002. A estrutura das exportações do México é altamente dependente do mercado americano. Além dos EUA serem os maiores importadores dos produtos mexicanos também é praticamente o único país com o qual o México tem superávit comercial. Com outros países, particularmente com a China e nações européias como Alemanha há um persistente déficit comercial. Devido ao acesso da China em janeiro de 2002 a Organização Mundial do Comércio (OMC), aos baixos salários oferecidos e a mão de obra mais especializada que a mexicana, observamos que o México já perdeu várias *maquilas* apesar da vantagem de localização geográfica em relação aos EUA.

Novos desafios portanto são impostos ao México. A sua localização geográfica próxima aos EUA e o acordo com o Nafta já não lhe garantem um privilégio. A nosso ver está na hora de o México investir em tecnologia, pesquisa e em qualificação de mão de obra a fim de obter produtos diferenciados que sejam valorizados na sua pauta exportadora e assim melhore a sua condição de inserção na economia global.