

**MEFP**

Secretaria Nacional  
de Planejamento

**DEAIN**

**Departamento de Assuntos Internacionais**

# Boletim de Conjuntura Internacional

**3**

Maio-91

/SEPLAN/SEAIN/PER

05)

88

, maio 1991, ex.2





Parte I — ANÁLISE DE CONJUNTURA

1. A Economia Internacional em 1990 e Tendências para 1991  
Um Visão Geral ..... MARCILLO MARQUES MOREIRA  
Ministro

2.1 A Economia Internacional em 1990 ..... PEDRO PULLEN PARENTE  
2.2 Tendências para o Primeiro Semestre de 1991

3. A Situação Econômica e as Perspectivas de Cuidado - SIN - Plano de Planejamento - SIN - Plano de Planejamento

4.1 Os Países Desenvolvidos de Economia de Mercado (PDE) ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
4.2 Os Países em Desenvolvimento (PD) ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
4.3 A União Soviética e a América Latina ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS

5. O Comércio Internacional e a Integração Regional ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
5.1 O Comércio Internacional ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
5.2 O Sistema Internacional de Comércio ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
5.3 A Integração Regional e o Comércio ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS

6. O Mercado Financeiro e Cambial ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS

7.1 O Mercado de Câmbio ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
7.2 O Sistema Internacional de Câmbio ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
7.3 A Integração Regional e o Câmbio ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS

8. Os Mercados Financeiros e Cambiais ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS

9.1 Tendências ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
9.2 Perspectivas ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS

10.1 A Economia Internacional ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
10.2 Tendências ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
10.3 Perspectivas ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS

11.1 A Economia Internacional ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
11.2 Tendências ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
11.3 Perspectivas ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS

12.1 A Economia Internacional ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
12.2 Tendências ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
12.3 Perspectivas ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS

13.1 A Economia Internacional ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
13.2 Tendências ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
13.3 Perspectivas ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS

14.1 A Economia Internacional ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
14.2 Tendências ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
14.3 Perspectivas ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS

15.1 A Economia Internacional ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
15.2 Tendências ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
15.3 Perspectivas ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS

16.1 A Economia Internacional ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
16.2 Tendências ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
16.3 Perspectivas ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS

17.1 A Economia Internacional ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
17.2 Tendências ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
17.3 Perspectivas ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS

18.1 A Economia Internacional ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
18.2 Tendências ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
18.3 Perspectivas ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS

19.1 A Economia Internacional ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
19.2 Tendências ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
19.3 Perspectivas ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS

20.1 A Economia Internacional ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
20.2 Tendências ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
20.3 Perspectivas ..... JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS

# BOLETIM DE

## CONJUNTURA INTERNACIONAL

Nº 3  
MAIO  
1991

AC: 151  
EX: 1265802

MINISTÉRIO DA ECONOMIA, FAZENDA E PLANEJAMENTO - MEFP

MARCÍLIO MARQUES MOREIRA  
Ministro

PEDRO PULLEN PARENTE  
Secretário Nacional de Planejamento - SNP

JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS  
Diretor do Departamento de Assuntos Internacionais - DEAIN

- 
- Coordenação de Lívio William Reis de Carvalho  
Coordenador de Planejamento e Avaliação
  - Elaboração e Edição sob a responsabilidade dos Técnicos da Coordenadoria de Análise de Conjuntura Internacional do DEAIN/MEFP:
    - Mozart Foschete da Silva - Chefe da Coordenadoria de Análise de Conjuntura Internacional;
    - Alencar Soares de Freitas;
    - Rubens de Melo e Souza Jr.;
    - Paulo Marchesini
  - Colaboração da Coordenadoria de Gerenciamento de Informações - CGI/DEAIN/MEFP

cel: 100010



## ÍNDICE

Parte I — ANÁLISE DE CONJUNTURA	Pág.
1. A Economia Internacional em 1990 e Tendências para 1991: Uma Visão Geral.....	7
1.1 A Economia Internacional em 1990.....	7
1.2 Tendências para o Primeiro Semestre de 1991.....	9
2. A Situação Econômica e Perspectivas de Curto Prazo.....	10
2.1 Os Países Desenvolvidos de Economia de Mercado (PDEMs).....	10
2.2 Os Países em Desenvolvimento (PEDs).....	16
2.3 A União Soviética e os Países da Europa Central e Oriental.....	18
3. O Comércio Internacional e o Sistema Internacional de Comércio.....	19
3.1 O Comércio de Mercadorias.....	19
3.2 O Sistema Internacional de Comércio.....	23
3.3 A Integração Regional e o Comércio.....	24
4. Os Mercados Financeiros e Cambiais.....	27
4.1 Tendências de Curto Prazo.....	27
4.2 Perspectivas de Longo Prazo.....	27
APÊNDICE: As Negociações Comerciais Multilaterais: A Rodada Uruguai	30
Parte II — ARTIGOS ESPECIAIS	33
1. Sobre a (Aparentemente) Inevitável Integração Regional, por Renato Baumann.....	35
2. O Estado Desenvolvimentista da Ásia-Pacífico, por Amaury Porto de Oliveira.....	51
3. A União Soviética e o Leste Europeu, por Alencar Soares de Freitas.....	59
4. Proposta Giambiagi de Renegociação da Dívida Externa - Alguns Comentários, por José Nelson de Bessa Maia e Manuel José Forero Gonzalez.....	71
5. Nota sobre a Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE), por Mozart Foschete.....	73
Parte III — ANEXO ESTATÍSTICO.....	77





## APRESENTAÇÃO

O Boletim de Conjuntura Internacional (BCI) é uma publicação do Departamento de Assuntos Internacionais (DEAIN), da Secretaria Nacional de Planejamento do MEF, que divulga informações, análises e propostas sobre temas de relevância no contexto internacional no intuito de contribuir para a formação de opiniões no setor público e para subsidiar decisões em matéria das relações econômicas internacionais do Brasil.

Além do BCI, o DEAIN publica um informativo técnico, também semestral, sobre a conjuntura internacional (ICI), contendo o acompanhamento de curto prazo da economia mundial e uma publicação anual com as estatísticas básicas, denominada "Indicadores da Economia Mundial".

Este terceiro número está assim composto:

**PARTE I — Análise de Conjuntura Internacional, abordando o comportamento da economia — Parte I (1970 e apre-entando as principais tendências para 1971).**

## ANÁLISE DE CONJUNTURA

**PARTE III — Anexo Estatístico.**

Este trabalho, que este trabalho, a exemplo dos números anteriores, contou com o inestimável apoio técnico do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) e da Comissão Econômica das Nações Unidas para a América Latina e Caribe (CEPAL), a quem dá vossa colaboração ao Votado Votado Dias, aos quais apre-entamos nossos agradecimentos.

Pedro Polônio Parzeto  
Secretário Nacional de Planejamento





## APRESENTAÇÃO

O Boletim de Conjuntura Internacional (BCI) é uma publicação do Departamento de Assuntos Internacionais (DEAIN), da Secretaria Nacional de Planejamento do MEFP, que divulga informações, análises e propostas sobre temas de relevância no contexto internacional no intuito de contribuir para a formação de opiniões no setor público e para subsidiar decisões em matéria das relações econômicas internacionais do Brasil.

Além do BCI, o DEAIN publica um informativo reduzido, também semestral, sobre a conjuntura internacional (ICI), contendo um acompanhamento de curto prazo da economia mundial e uma publicação anual com as estatísticas básicas, denominada "Indicadores da Economia Mundial".

Este terceiro número está assim composto:

**PARTE I — Análise de Conjuntura Internacional**, abordando o comportamento da economia mundial em 1990 e apresentando as principais tendências para 1991.

**PARTE II — Artigos Especiais**, com estudos de exclusiva responsabilidade dos autores, elaborados por especialistas e profissionais de diversas instituições, enfocando aspectos significativos da economia mundial.

**PARTE III — Anexo Estatístico.**

Vale registrar que este trabalho, a exemplo dos números anteriores, contou com o inestimável apoio financeiro do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) e da Comissão Econômica das Nações Unidas para a América Latina e Caribe (CEPAL), através da valiosa colaboração de Viviane Ventura Dias, aos quais apresentamos nossos agradecimentos.

Pedro Pullen Parente  
Secretário Nacional de Planejamento





## 1. A ECONOMIA INTERNACIONAL EM 1990 E TENDÊNCIAS PARA 1991: UMA VISÃO GERAL

O desempenho da economia internacional durante o ano de 1990 apresentou como característica principal a desaceleração das taxas de crescimento do produto, movimento que já havia se iniciado em 1989; dentro, aliás, do que previam os principais organismos financeiros internacionais. Os acontecimentos ocorridos no segundo semestre do ano no Oriente Médio apenas vieram precipitar uma situação que já se encontrava em curso nos países líderes da economia mundial. Antes da invasão do Kuwait pelo Iraque, a OCDE e o FMI já detectavam sinais de um ritmo mais lento de crescimento, especialmente nas maiores economias ocidentais, onde focos de pressão inflacionária permaneciam fortes.

A elevação dos preços do petróleo durou somente seis meses, período em que se desenrolou a crise do Golfo, enquanto se tentava uma saída diplomática para a situação de confronto que se desenhava. Como não houve uma solução negociada, tornou-se inevitável o início da guerra, o que contribuiu para que o preço do petróleo voltasse aos níveis anteriores à crise, em consequência dos rumos que o conflito estava tomando. Desta maneira, os efeitos da elevação dos preços do petróleo foram menores do que inicialmente se imaginava, não atingindo os patamares fixados pelas previsões realizadas por alguns organismos internacionais.

Enquanto para a economia mundial como um todo, a desaceleração da atividade econômica parecia predominante, em relação aos países da Europa Ocidental, que respondem por uma grande parcela do PIB mundial, havia diferenças claramente perceptíveis no comportamento individual das economias: o Reino Unido e a Suécia apresentavam sinais evidentes de uma recessão próxima, ao passo que a Alemanha e seus parceiros comerciais mostravam boas performances de suas economias. Os Estados Unidos, no final do ano, encontravam-se, também, em plena recessão, enquanto que o Japão e a Alemanha permaneciam como as duas economias onde a atividade econômica prosperava e permanecia robusta.

### 1.1 A Economia Internacional em 1990

A desaceleração moderada das taxas de crescimento do produto, iniciada no segundo semestre de 1989, nas economias mais importantes do mundo, que fazem parte da OCDE, tornou-se mais pronunciada durante o ano passado, especialmente na segunda metade, quando a crise do Golfo contribuiu para o declínio da atividade econômica em alguns países, evidenciando um quadro da situação que já estava latente.

Os países da OCDE, que possuem peso significativo na geração do produto da economia mundial, apresentaram em 1990 uma taxa média de crescimento do PNB em torno de 2,8%, frente à taxa média de 3,6% registrada em 1989 (Tabela I). A produção industrial dos sete países mais ricos do mundo apresentou retração no ano de 1990, com pronunciado agravamento no quarto trimestre de 1990, frente ao mesmo período do ano de 1989 (Tabela II).

A necessidade de combater a inflação que, em alguns países, como por exemplo os Estados Unidos, ainda se encontrava relativamente alta, levou as autoridades monetárias a optarem pela execução de políticas de contenção da demanda, através da elevação das taxas de juros, provocando, em consequência, a redução da atividade econômica. As estimativas mais recentes da OCDE indicam que, no ano de 1990, a taxa média de inflação nos países desenvolvidos de economia de mercado (PDEMs) ficou em torno de 4,3%, frente aos mesmos 4,3% registrados em 1989. Esses números parecem indicar a ineficácia das políticas contracionistas adotadas pelos PDEMs.

O ano de 1990, apesar da conjuntura recessiva das economias de alguns países da OCDE, marcou o oitavo ano consecutivo de expansão da economia mundial, desde a recessão de 1982. Foi também o segundo ano consecutivo de desaceleração do crescimento do produto mundial e no volume do comércio mundial. Segundo informações publicadas pela OCDE, a taxa de crescimento do comércio mundial caiu de 8,5%, em 1988, para 7,0%, em 1989, e 5% em 1990.



**TABELA I**  
**PAÍSES DA OCDE – EVOLUÇÃO DO PNB REAL (A PREÇOS DE MERCADO)**  
(Taxa Média de Crescimento)

(Em percentagem)

PAÍS	1989	1990	1991*	1989 T4	1990 T4
ESTADOS UNIDOS	2,9	1,0	0,9	2,6	- 2,0
JAPÃO	4,9	6,1	3,7	4,7	2,1
RFA	4,0	4,2	3,0	3,9	1,5
FRANÇA	3,5	2,5	2,3	3,7	- 1,6
ITÁLIA	3,4	2,6	2,4	2,8	2,7
REINO UNIDO	2,5	1,6	0,7	2,1	- 3,8
CANADÁ	2,6	1,1	0,9	2,4	- 4,0
TOTAL OCDE	3,6	2,8	2,0	-	-

FONTES: OCDE, Economic Outlook, dezembro 1990; The Economist (vários números).

NOTAS: \*/Previsão.

T: Trimestre (Taxas referentes ao trimestre imediatamente anterior).

**TABELA II**  
**PAÍSES DA OCDE – PRODUÇÃO INDUSTRIAL**  
(Taxa Média de Crescimento)

(Em percentagem)

PAÍS	1989	1990(1)	1989 T4	1990 T4
ESTADOS UNIDOS	3,2	2,0	- 0,9	- 7,8
JAPÃO	7,1	4,8	2,7	7,1
RFA	4,6	5,7(2)	4,5	4,1
FRANÇA	4,8	4,3	- 0,5	- 10,4
ITÁLIA	2,6	2,4	2,5	- 10,3
REINO UNIDO	4,2	1,3	2,4	- 6,1
CANADÁ	1,4	2,1	- 0,8(3)	- 10,7

FONTE: Ver Tabela I.

NOTAS: T: Trimestre (Taxas referentes ao trimestre imediatamente anterior).

(1) Estimativa.

(2) Crescimento efetivo.

(3) Até novembro/89.

Fato significativo para o desempenho geral da economia internacional foram as recessões econômicas dos Estados Unidos e do Reino Unido por terem tido um impacto pequeno sobre o crescimento em outros países, quando comparado com os efeitos das recessões de 1973-1974. A união monetária e posterior unificação alemã desempenharam o papel de fatores anticíclicos, gerando demanda para os produtos ocidentais da Alemanha e dos outros países da Europa Continental.

A guerra do Golfo, por outro lado, por ter sido uma guerra de armas excedentes e

desnecessárias no novo cenário de relações Estados Unidos-União Soviética, não deverá ter impacto sobre a produção industrial dos Estados Unidos, mas também não deverá ter as consequências inflacionárias da guerra do Vietnam. De fato, as contribuições dos PDEMs para o esforço da guerra deverão aliviar os problemas de conta-corrente dos Estados Unidos, sem que as despesas militares pesem no orçamento federal. Além disso, a não reposição de grande parte do estoque de armas destruídas, associada a seu elevado conteúdo tecnológico, não deverá levar a um aumento significativo da demanda por matérias-



primas, outro fator que poderia ter consequências inflacionárias para a economia dos Estados Unidos.

Os países em desenvolvimento (PEDs), de maneira geral, continuaram a registrar quedas nas taxas de crescimento do produto durante o ano de 1990. No plano externo, contribuiu para esse resultado negativo a redução do crescimento dos países da OCDE e do comércio mundial, aliados à permanência do protecionismo. No caso da América Latina, a desaceleração econômica pode ser explicada também pela aplicação de programas severos de estabilização para o controle de processos inflacionários, o que acarretou drásticas reduções na demanda. Conforme dados da CEPAL, o produto regional teve uma redução de 0,5% em 1990.

Os PEDs do Pacífico Asiático, ainda que apresentando em 1990 as taxas mais altas de crescimento do produto entre os países em desenvolvimento, confirmaram a tendência de redução nas taxas de crescimento de suas economias, que já se pronunciava no primeiro semestre do ano. A retração da demanda externa, os aumentos nos preços do petróleo e da mão-de-obra local, além da valorização da moeda em alguns destes países, ajudam a explicar esta redução.

Os países socialistas, em transição para uma economia de mercado, apresentaram durante o ano passado um agravamento de sua situação, com várias economias apresentando taxas negativas e escassez de alimentos. Politicamente a situação da União Soviética e dos Países do Leste Europeu também se deteriorou, apresentando um quadro de choque e conflitos preocupantes.

## **1.2 Tendências para o Primeiro Semestre de 1991**

Informações recentes sobre as encomendas de bens manufaturados duráveis nos Estados Unidos reduziram as esperanças de que a recessão na América do Norte (Estados Unidos e Canadá) pudesse acabar antes do final do terceiro trimestre. Em março, as encomendas de bens duráveis, que afetam quase todas as grandes indústrias, tiveram uma queda de 6,2%, atingindo o nível mais baixo desde agosto de 1987. As novas encomendas de bens de capital não militares, um indicador de investimento industrial, tiveram queda de

10,3% em março. Estes dados confirmam pesquisa divulgada pelo Departamento de Comércio dos Estados Unidos, que revelava que as empresas americanas planejavam elevar seus investimentos para ampliar a produção em apenas 3,2% este ano. No ano passado, os investimentos privados nos Estados Unidos cresceram 4,5%, contra 10,4%, em 1989.

O PIB dos Estados Unidos diminuiu 2,8% no período de janeiro a março de 1991, conforme dados divulgados pelo Departamento de Comércio. Neste primeiro trimestre, os consumidores dos Estados Unidos gastaram 9,5 bilhões de dólares menos do que o mesmo período de 1990. O impacto da recessão e a lenta recuperação dos Estados Unidos sobre as exportações latino-americanas poderá ser significativo. Os Estados Unidos representam o destino final para 75% das exportações do México, para cerca de 50% das exportações do Chile e da Venezuela e para quase 25% das exportações do Brasil. A queda do PIB dos Estados Unidos não se distribuirá igualmente entre todos os países. No caso brasileiro, a receita proveniente de encomendas dos Estados Unidos sofreu uma redução de quase 10% em 1990; entre dezembro de 1990 e janeiro de 1991 a queda foi de cerca de 15%.

A política adotada para reverter o quadro recessivo tem consistido no abrandamento da política monetária. A taxa de juros dos fundos federais de curto prazo, que serve de base para que os bancos comerciais emprestem mutuamente suas reservas, caiu de seu pico mais recente (8,4%), em maio de 1990, para os 6% atuais.

A expansão das exportações dos Estados Unidos poderá ser dificultada pela atual apreciação do dólar. Embora até princípios de fevereiro passado o dólar continuasse a se desvalorizar em relação às principais moedas européias, principalmente o marco alemão, a tendência reverteu-se a partir das primeiras semanas de março. Especialistas estimam que do terceiro trimestre de 1991 ao terceiro trimestre de 1992 o dólar americano deverá ficar, em média, 6,5% mais forte diante das principais moedas internacionais.

O Japão continua a atravessar um longo período de expansão econômica, tendo agora, em abril, completado o 53º mês consecutivo de crescimento. O ritmo de crescimento vem,



porém, diminuindo principalmente devido à diminuição no ritmo dos investimentos das empresas. Entretanto, segundo o governo japonês, não existem sinais de que o atual ciclo de crescimento possa se reverter a curto prazo.

A República Federal da Alemanha continuará a financiar os ajustes da ex-República Democrática Alemã, devendo transferir 140 bilhões de marcos alemães (80,3 bilhões de dólares) para auxílio-desemprego, benefícios e pensões. Estas transferências, embora afeitem o déficit público alemão, deverão financiar o consumo de produtos da RFA, permitindo a manutenção do crescimento econômico de uma parte do país. A política monetária deverá continuar apertada e a taxa de juros elevada.

A América Latina, no primeiro semestre de 1991, poderá apresentar um desempenho um pouco melhor do que aquele registrado em 1990, caso algumas economias da região, como Brasil e Argentina, já tenham passado pela fase mais aguda de seus respectivos planos de estabilização. Além disso, algumas outras economias, como a da Venezuela, já poderão estar colhendo frutos de medidas tomadas com o propósito de liberalizar a economia.

Os países em desenvolvimento (PEDs) do Pacífico Asiático, por serem altamente dependentes da demanda externa, devem continuar a sofrer as consequências da queda de atividade em países como os Estados Unidos, alguns países da Europa e o Japão, sendo forçados a aproveitar melhor as potencialidades do mercado interno e mesmo regional para continuarem a manter o processo de expansão da atividade econômica de que vinham desfrutando até o final da década passada.

Se bem que a longo prazo a economia mundial tenha grandes possibilidades de melhorar o seu desempenho, voltando a apresentar índices mais elevados para o crescimento do produto e da renda per capita, a curto prazo, alguns países desenvolvidos, como EUA e Reino Unido, e a maior parte dos países subdesenvolvidos encontram-se em recessão ou apresentando taxas muito reduzidas de crescimento. A curta duração da guerra do Golfo e a volta do preço do petróleo aos níveis prevalecentes em meados do ano passado não retiraram todas as dúvidas que pairam sobre o comportamento da economia nestes países.

Para os PEDs surge um outro complicador. Os preços das matérias-primas no mercado internacional encontram-se em um ponto muito baixo (cerca de 50% abaixo do que os verificados em 1988). A tendência de queda é confirmada pelos índices de preços do FMI, que estima que os preços dos minérios e dos metais deverão reduzir-se quase 11% no ano corrente 1/.

O colapso dos preços das matérias-primas afetará, de um modo geral, os PEDs e mais diretamente os países altamente dependentes das exportações de produtos primários. De acordo com estimativas feitas pela Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE), entre 1965 e 1987, o produto interno bruto real dos países que têm pelo menos 60% de suas exportações baseadas em matérias-primas cresceu apenas 0,2%, em comparação com a média de 2,7% anuais para todos os outros PEDs, no mesmo período. A expansão moderada da economia mundial, caso ocorra, não se traduzirá em substancial aumento da demanda por produtos primários, mesmo aos baixos preços atuais, dado o elevado conteúdo tecnológico e o baixo coeficiente de matérias-primas por produto dos novos bens associados ao atual estágio de crescimento das economias dos PDEMs. O baixo crescimento das economias dos PDEMs deverá incidir sobre o crescimento do volume do comércio mundial e sobre as exportações de manufaturados dos demais PEDs.

## **2. A SITUAÇÃO ECONÔMICA E PERSPECTIVAS DE CURTO PRAZO**

### **2.1. Os Países Desenvolvidos de Economia de Mercado (PDEMs)**

Confirmando as projeções publicadas anteriormente 2/, a economia dos PDEMs, no ano passado, apresentou redução de seu ritmo de crescimento e elevação moderada no nível geral de preços. Essa tendência foi ainda acentuada pela elevação dos preços do petróleo ocorrida durante o segundo semestre do ano de 1990. As reformas estruturais executadas nos PDEMs, desde o último choque de petróleo, fortaleceram a sua capacidade para enfrentar situações dessa natureza. O impacto da elevação dos preços de petróleo em suas economias, em cenários de elevada incerteza,



não deixou porém de preocupar as autoridades econômicas dos países desenvolvidos.

É verdade que, na maioria dos PDEMs, já em meados do ano, a atividade econômica encontrava-se em declínio, especialmente nas grandes economias onde as pressões inflacionárias permaneceram fortes. A adoção de políticas restritivas de combate à inflação nos Estados Unidos, Reino Unido e Itália, determinou que a taxa de crescimento média do produto dos PDEMs em 1990 tenha sido de 2,8%. Em 1989, a taxa de crescimento foi de 3,6%.

As três maiores economias do mundo tiveram desempenho divergente durante o ano passado: enquanto o nível de atividade econômica continuou aquecido no Japão e na RFA, nos Estados Unidos o comportamento da economia revelava fraqueza e perda de dinamismo, entrando em recessão no quarto trimestre de 1990.

Por outro lado, a inflação continuou elevando-se nos Estados Unidos, Reino Unido e Itália, forçando a adoção e/ou manutenção de políticas redutoras da atividade econômica; como resultado disso, a inflação nas sete economias mais industrializadas deve ter atingido 3,7% em 1990 e 4,3% para os PDEMs como um todo. 3/ A inflação permanece sob controle na RFA e no Japão, mas chegou a alcançar 4,2%, no ano passado, nos Estados Unidos.

Com a retração da atividade econômica em boa parte das economias dos PDEMs, os investimentos das empresas sofreram grande redução, apresentando um crescimento de 5,5% em 1990, frente aos 7,5% observados em 1989. Este crescimento do volume do investimento privado foi decorrente do seu crescimento no Japão e na RFA, enquanto que no Reino Unido, Canadá e Estados Unidos o crescimento do investimento privado foi mais modesto.

O volume de emprego na OCDE, que vinha crescendo a uma taxa relativamente constante de 1,8% entre 1987-89, sofreu uma queda no ano passado, caindo para 1,3%, em virtude da redução da atividade mencionada, em alguns países; com esta redução no número de novos postos de trabalho, a taxa de crescimento do emprego praticamente iguala-se à taxa de crescimento da força de trabalho, di-

minuindo, ao menos momentaneamente, a capacidade de absorção média, por parte dos países da OCDE, de fluxos migratórios provenientes de países de renda mais baixa. A taxa de desemprego, que estava em declínio nos últimos anos, passando de 7,4% em 1987 para 6,4% em 1989, praticamente estabilizou-se em 1990, atingindo 6,2%.

Os principais desequilíbrios da economia internacional — o déficit em conta-corrente dos Estados Unidos e os grandes superávits em conta-corrente do Japão e da Alemanha — continuaram em 1990 a apresentar uma redução sensível, se bem que não tão significativa quanto no ano anterior. O déficit em conta-corrente nos Estados Unidos caiu para 99 bilhões de dólares no final de 1990, contra 110 bilhões de dólares em 1989. A queda maior, entretanto, registrou-se no superávit comercial do Japão, que diminuiu para 37,6 bilhões de dólares em 1990, contra 60 bilhões de dólares em 1989. A Alemanha por sua vez registrou queda no superávit de conta-corrente de 51,9 bilhões de dólares em 1989, para 44 bilhões de dólares em 1990.

Um problema adicional para a recuperação da economia mundial reside na visível escassez da poupança disponível nos mercados financeiros internacionais vis-a-vis o aumento da demanda por tais recursos, seja de parte dos Estados Unidos, com seus déficits orçamentários e comerciais, seja da parte dos países do Leste Europeu, bastante carentes desses recursos nessa fase de transição para a economia de mercado, e, também, da parte da Alemanha que deles necessita para viabilizar e consolidar a reunificação do País, dado o atraso relativo da economia do lado oriental.

Da parte americana, o problema é antigo e recorrente. Para financiar seu déficit fiscal, os Estados Unidos sempre mantiveram sua taxa interna de juros acima das taxas externas. Com o aumento da disputa pela poupança internacional cada vez mais escassa os Estados Unidos vêem-se obrigados a elevar ainda mais sua taxa interna de juros — o que, de outra parte, inviabiliza qualquer hipótese de recuperação de sua economia.

A solução do conflito reside unicamente na correção do desequilíbrio fiscal americano. Uma vez eliminado seu déficit orçamentário, as taxas internas de juros poderão cair e, com isso, reativar a economia americana. Esta é



a saída por todos percebida, mas de realização difícil, até o momento, apesar das promessas e do esforço do governo daquele País.

### *Estados Unidos*

Desde 1988, a economia norte-americana vem sofrendo uma desaceleração em seu crescimento, provocada pela combinação de um aperto moderado na política monetária com um endividamento crescente do setor privado e a fragilidade do seu sistema financeiro. Estes fatores foram agravados pela incerteza resultante da crise do Golfo Pérsico.

O efeito do aumento dos preços do petróleo sobre os preços dos produtos vendidos internamente evidenciou-se no segundo semestre de 1990 e continuou no primeiro semestre de 1991. Por outro lado, as pressões inflacionárias sobre a economia americana vinham aumentando mesmo antes da crise do Golfo, com a economia operando perto dos níveis máximos da capacidade instalada. Mais recentemente, com a deterioração no crescimento da produtividade, os custos unitários da mão-de-obra sofreram elevação, chegando a um aumento de 4,5% no terceiro trimestre de 1990 contra um aumento de 3,5% no mesmo período do ano anterior. O padrão de comportamento da inflação, medido pelo índice de preços ao consumidor, foi variável durante o ano, induzido principalmente pelas variações nos preços dos alimentos e da energia. Entretanto, a inflação básica, excluindo estes aumentos, elevou-se no primeiro semestre de 1990, em virtude de aumentos no preço dos serviços, e atingiu 5,0% para todo o ano, quando estava no patamar de 4,5% em 1989.

A rigidez na política de manutenção de juros elevados foi relaxada em julho, quando a taxa de juros para os fundos federais caiu para aproximadamente 8%, apesar da taxa de inflação não estar caindo. Após uma pequena elevação nos 2 meses subseqüentes, a taxa de juros foi novamente reduzida em outubro e novembro, como resposta ao novo pacote orçamentário. O objetivo declarado da política monetária é a manutenção da estabilidade de preços no longo prazo, ao mesmo tempo em que tenta evitar que a economia entre em uma recessão prolongada. Entretanto, com o aprofundamento da recessão, a política monetária está tendendo a se flexibilizar e a priorizar a sustentação do nível de produção.

O crescimento real do produto dos Estados Unidos, no ano de 1990, foi de 1,0% contra 2,9% registrados no ano de 1989. A queda da produção americana em 1990 agravou-se ao longo do ano, encerrando o último trimestre com -2,7%. A inflação, estimada com base no deflator implícito de preços, de julho a setembro foi de 3,7%. No último trimestre do ano, a inflação chegou a cair para 2,8%, porém o crescimento do produto foi negativo. A inflação, medida pelo índice ponderado fixo foi de 4,7%, de outubro a dezembro de 1990.

Motivo constante de preocupação para a economia norte-americana e para a economia mundial é a questão do déficit público, que vem crescendo sistematicamente nos últimos anos: a previsão inicial de 218,5 bilhões de dólares para o ano fiscal (AF) de 1990 (que começou em outubro de 1989 e terminou em setembro do ano passado) evoluiu para 220,4 bilhões de dólares. A proposta apresentada pelo governo no início do AF de 1991, que previa a eliminação do déficit no AF de 1993, foi rejeitada pelo Congresso; em seu lugar, foi aprovado um pacote orçamentário produzido pelo próprio Congresso, no final de outubro, que previa significativas reduções no déficit estrutural e uma melhoria no seu sistema de controle no futuro. Aumento de impostos e corte nos gastos deveriam reduzir o déficit orçamentário em 492 bilhões de dólares nos próximos 5 anos. Apesar deste pacote orçamentário, o déficit deverá aumentar no ano fiscal de 1991.

O Presidente Bush submeteu ao Congresso, em 4 de fevereiro passado, a proposta orçamentária para o AF de 1992. O déficit fiscal, de 220,4 bilhões de dólares no AF de 1990, deverá atingir 318,1 bilhões de dólares no AF de 1991. O déficit acumulado de outubro de 1990 até março de 1991, foi de 151,6 bilhões de dólares. O déficit fiscal projetado para o AF de 1992 é de 280,9 bilhões de dólares. Pela proposta presidencial, que deverá ainda ser aprovada pelo Congresso, as receitas deverão crescer a taxas de 9% ao ano a partir do AF de 1992, enquanto os gastos aumentarão a uma taxa anual de 1,8%. Dessa forma o governo dos Estados Unidos deverá obter um superávit fiscal de 19,9 bilhões em 1996. A obtenção desses resultados dependerá do comportamento efetivo da economia.

Durante o ano, o déficit no Balanço de Pagamentos foi crescente, registrando o pri-



meio trimestre 22,32 bilhões de dólares e no último trimestre 27,76 bilhões. Apesar desta evolução, o resultado anual para o déficit foi de 99,30 bilhões de dólares, abaixo das previsões do início do ano, que apontavam para o valor de 104 bilhões de dólares. Este foi o melhor resultado alcançado desde o ano de 1984, representando a continuação do movimento descendente iniciado em 1988.

As importações registraram um aumento em valor mas as reduções substanciais nas taxas de crescimento da demanda doméstica estão se refletindo em um menor crescimento no volume importado. Com o final da guerra do Golfo, o déficit norte-americano em suas contas com o exterior deve continuar diminuindo, seguindo a tendência anterior a estes eventos.

### *Japão*

A economia japonesa continuou a crescer a taxas elevadas em 1990, superando alguns obstáculos que poderiam ter provocado uma desaceleração na economia, tais como a apreciação do iene frente ao dólar, o aumento dos preços do petróleo e o baixo crescimento econômico dos Estados Unidos. O produto interno japonês cresceu 6,1%, impulsionado pelo investimento empresarial e os níveis elevados do consumo privado. O crescimento do consumo doméstico privado foi de 4% em 1990, esperando-se para 1991 que seja de 3%; por outro lado, o crescimento dos investimentos em capital fixo foi de 9% em 1990, com um crescimento previsto para 1991 entre 5 e 6%. O superávit da conta-corrente declinou mais um pouco, como resultado da apreciação do iene no segundo semestre do ano, mas ainda continua elevado totalizando no final do ano passado 45 bilhões de dólares.

A economia está, presentemente, operando próximo à sua capacidade máxima de produção. O PNB do Japão cresceu a uma taxa anualizada de 7,4% no primeiro semestre de 1990, com a demanda doméstica expandindo-se a uma taxa de 7% no mesmo período; a produção industrial, que havia estagnado desde o terceiro trimestre de 1989, teve uma recuperação no segundo trimestre de 1990. A taxa de inflação anualizada caiu para, aproximadamente, 2% no segundo trimestre, pois o efeito da introdução de um imposto sobre o consumo já havia sido absorvido pelo índice. No terceiro trimestre, a inflação elevou-se para 3,0% e no último trimestre saltou para

3,8%, impulsionada pela alta nos preços do petróleo.

A elevação da taxa de desconto para 6% no início do segundo semestre revelou a preocupação do Governo em evitar que o quecimento da demanda doméstica e a alta dos preços do petróleo pudessem elevar a taxa de inflação. Como ocorreu nos aumentos anteriores da taxa de desconto, o Banco do Japão preocupou-se também com as pressões inflacionárias que poderiam irradiar-se dos mercados de trabalho que, por estarem atualmente muito comprimidos tendem a se expandir.

O volume exportado de bens elevou-se no primeiro semestre de 1990, enquanto as importações de mercadorias caíram substancialmente. Esta situação seria alterada no segundo semestre do ano, quando o crescimento das importações recuperou-se e o crescimento das exportações tornou-se mais lento.

### *Comunidade Econômica Européia (CEE)*

A atividade econômica dos doze países-membros da CEE sofreu uma desaceleração em 1990, principalmente se comparado com o crescimento no biênio 1988-89. O vigoroso desempenho econômico da República Federal da Alemanha (RFA) continuou a ser o determinante do crescimento do produto para toda a região: o impacto do crescimento da economia alemã refletiu-se mais diretamente em países como a Áustria, Bélgica e Países Baixos, devido ao grande volume de comércio que tais economias mantêm com a RFA.

Por outro lado, o crescimento econômico desacelerou-se em outros países como a França, a Itália, a Espanha e principalmente no Reino Unido.

A taxa de desemprego nos países da CEE, em 1990, permaneceu no mesmo patamar atingido em 89, em níveis superiores a 8%, continuando muito mais elevados do que os registrados nos Estados Unidos e no Japão. A maior parte dos países da CEE está sendo forçada a implementar políticas monetárias e fiscais contracionistas como forma de enfrentar os altos índices inflacionários registrados.

### *República Federal da Alemanha — RFA*

O desenvolvimento da economia alemã durante o ano passado esteve condicionado



por dois fatos históricos com desdobramentos econômicos muito importantes, ocorridos no segundo semestre: a criação de uma união monetária e econômica entre as duas Alemanhas, em julho, e a unificação dos dois países, em outubro. Os dados sobre o Balanço de Pagamentos e as contas do governo já se referem à Alemanha unificada.

Na ex-RFA, a expansão da atividade econômica em 1990 foi levemente superior à de 1989: 4,2% e 4,0%, respectivamente. A produção industrial cresceu 5,7% durante o ano passado, enquanto o volume das vendas no varejo aumentou 4,9%. O investimento em máquinas e equipamentos cresceu cerca de 12% durante o ano. Acelerou-se a expansão do emprego, o que se refletiu na redução da taxa de desemprego. Embora a economia estivesse operando próxima do pleno emprego e as pressões de custos tenham se intensificado, a taxa de inflação permaneceu moderada, oscilando entre 4,0% para o primeiro trimestre e 2,8% para o último trimestre do ano (taxas anualizadas). Para este desempenho contribuiu positivamente a taxa de câmbio, que se manteve crescente face ao dólar.

Os indicadores econômicos de curto prazo sugerem desaceleração da atividade econômica para 1991, em função da conjuntura internacional, mas a economia da RFA deverá crescer acima da média dos outros países da OCDE, devendo o crescimento do PNB se situar entre 3,0% e 3,5%. 5/

O crescimento do produto, no ano passado, foi determinado principalmente pela expansão da demanda doméstica e pelo aumento das entregas à República Democrática Alemã (RDA). Os investimentos internos continuaram elevados: a demanda por instalações e equipamentos aumentou em antecipação à abertura de novos mercados na RDA e nos países do leste europeu, e também porque a economia estava próxima do limite da capacidade instalada de produção. A demanda externa sofreu as consequências do enfraquecimento da atividade econômica em importantes parceiros comerciais e da valorização do marco frente ao dólar.

A despeito da crise no Golfo Pérsico, no segundo semestre do ano, o panorama econômico não variou muito, continuando a indicar uma situação de conjuntura favorável à expansão da economia alemã: as ordens inter-

nas de compras continuaram a crescer, mais do que compensando a queda na demanda externa e, a produção industrial, depois de uma pequena queda no início do segundo trimestre, retomou o ritmo acelerado de crescimento.

O processo de unificação alemã, porém, ao desenvolver-se de forma rápida e, até certo ponto, precipitada, veio a provocar efeitos perversos na economia da ex-RDA, que praticamente entrou em colapso. As medidas econômicas adotadas visando a concretizar a unificação, na verdade acabaram desmontando a estrutura econômica existente, deixando vários problemas por resolver. O custo da unificação recaiu sobre a ex-RDA e se estima que tenha havido uma queda do PNB, de cerca de 15%, em 1990, e que esta redução poderia ser maior em 1991. A produção industrial foi reduzida à metade, desde julho de 1990. O desemprego direto ou disfarçado (trabalho em regime de tempo parcial) atinge mais de um terço da mão-de-obra disponível. Existem hoje na ex-RDA 3 milhões de desempregados, para uma população economicamente ativa de 8 milhões de pessoas. O relatório anual do governo alemão para 1991 não contém prognósticos sobre a evolução da economia da ex-RDA por falta de estatísticas confiáveis, assim como pela amplitude e o caráter excepcional das medidas de ajuste estrutural executadas naquela parte do país.

Para o colapso da economia da ex-RDA contribuiu a adoção, como taxa de conversão da moeda usada no lado oriental em marcos ocidentais, da razão de um por um; as empresas do lado oriental, obrigadas, de um dia para outro, a pagarem salários em marcos ocidentais, não tiveram outra opção a não ser o pedido de falência.

O presidente do Banco Central Alemão admitiu que faltaram medidas preparatórias para a mudança que iria ser realizada na economia do lado leste e confessou que as autoridades econômicas erraram na escolha da taxa de conversão, o que contribuiu para transformar o processo em uma operação de alto risco. O dinheiro a ser utilizado na cobertura dos prejuízos decorrentes de tais medidas será proveniente da venda de títulos governamentais, aumentando o endividamento interno, e do aumento de impostos, o que o atual Gabinete, durante a campanha, havia prometido que não faria. Porém, se não aumentasse os



impostos, o Governo seria forçado a recorrer com mais intensidade ao mercado financeiro, elevando a taxa de juros. A expectativa de que tal fato pudesse ocorrer levou os investidores internacionais a comprarem grande quantidade de marcos.

No que pesem as dificuldades provocadas pela unificação alemã, o ano de 1991 poderá marcar o início da transformação desse processo num poderoso estímulo para a sustentação do crescimento econômico da RFA e até mesmo para uma aceleração desse crescimento.

### *França*

Após um período de rápido crescimento do produto, a economia francesa vem registrando, desde meados de 1989, um desaquecimento da atividade econômica, 2,5% de crescimento do PIB em 1990, comparados com 3,5% em 1989. Embora a desaceleração da demanda mundial tenha influído na queda da atividade econômica, esta reflete também o efeito cumulativo das elevações das taxas de juros, como política para o ajuste da inflação.

Durante o primeiro semestre, houve expansão da demanda doméstica que, porém, não foi suficiente para provocar um impacto semelhante no nível do produto, cujo crescimento, que já havia sofrido uma desaceleração no segundo semestre de 1989, reduziu-se mais ainda na primeira metade de 1990. Os investimentos fixos não residenciais continuaram a crescer no ano passado: cerca de 5% a 6% em volume após crescer a 7% em 1989, permanecendo o elemento dinâmico da economia.

Para o primeiro semestre de 1991, o Instituto Nacional de Estatísticas estima uma taxa de crescimento do PIB de apenas 1,5%. A desaceleração do crescimento será mais sensível na indústria e, principalmente, na indústria automobilística.

Os aumentos no índice de preços ao consumidor ficaram em torno de 3% no primeiro semestre do ano passado, devido à moderação na taxa de aumento dos preços nos setores de alimentação e energia. Com a crise do Golfo, o índice se elevou para 3,8% nos meses de setembro e outubro. O índice anualizado para o último trimestre do ano ficou em 3,3%.

6/

O déficit comercial permaneceu ligeiramente abaixo do valor obtido para 1989. Por outro lado, o déficit em conta-corrente durante o ano passado foi um pouco mais elevado do que o do ano anterior em razão, provavelmente, de uma deterioração nos rendimentos líquidos dos investimentos.

### *Itália*

Depois de haver registrado, durante vários anos, crescimento elevado, o PIB da Itália apresentou uma taxa moderada de 2,6% em 1990, com a produção industrial em nível inferior àquele atingido há um ano. O setor privado sofreu diminuição da margem de lucros, devido ao aumento nos custos do trabalho, um dos principais problemas da economia italiana. Em 1990, uma tentativa dos empresários de abolir a escala móvel, um sistema de indexação dos salários, quase provocou uma greve geral dos trabalhadores. O Governo assumiu o compromisso de acabar com o sistema de indexação salarial no setor público até junho deste ano; vencida esta etapa, as negociações se concentrarão no corte da indexação para o restante do mercado de trabalho.

Em consequência da diminuição, ano a ano, das taxas de crescimento do produto, o desemprego começou a aumentar, tendo alcançado 11,1% da população economicamente ativa no final de 1990, podendo chegar a 11,4% no final deste ano. 7/

O comportamento da inflação não foi particularmente afetado pela crise no Golfo Pérsico, visto que, tanto no primeiro como no segundo semestre do ano, a taxa foi semelhante. A inflação não deve se elevar, pois o governo mantém-se preocupado com os níveis atingidos, que já são altos se comparados com os de seus vizinhos. Desta maneira, a lira deverá manter-se valorizada, para comprimir a inflação; conseqüentemente, o desempenho do produto e das contas externas pode piorar.

Um outro problema é o da contenção e eliminação do déficit governamental, que atingiu 10,8% do PIB em 1990. Em maio do ano passado, foi aprovado um novo pacote fiscal, que elevou alguns impostos, mas teve pouco sucesso na contenção dos gastos. Para 1991, prevê-se que o déficit deve ficar em cerca de 9,3% do PIB; para isto, as autoridades do Governo propõem novos aumentos de im-



postos, a introdução de um imposto sobre ganhos de capital, e pagamentos adiantados relativos ao imposto sobre o valor adicionado e, pelo lado da despesa, cortes de gastos, afetando a área da saúde, previdência social e as transferências para os governos estadual e municipal.

Quanto ao mercado externo, foi mantido o crescimento das exportações, embora mais lento, refletindo, em particular, o crescimento da demanda por importações na Alemanha. Devido à valorização da lira, frente ao dólar e à libra principalmente, as importações elevaram-se mais rapidamente e o turismo vem perdendo o dinamismo que possuía, como instrumento gerador de divisas para a economia. A Copa do Mundo estancou um pouco as perdas em 1990, mas o setor perde importância, ao mesmo tempo em que outros países oferecem planos de viagem melhores e mais baratos.

### *Reino Unido*

Os problemas atualmente enfrentados pelo Reino Unido têm origem em meados da década de 80, quando, apoiado principalmente no petróleo do Mar do Norte, o país atravessava um período de expansão e crescimento, que perduraria até o final de 1988. Nesta época, a taxa de crescimento do produto foi de 3,7% em média, forçando a capacidade de produção que a economia poderia, normalmente, suportar. No final de 1987 e início de 1988, o país já utilizava sua capacidade máxima de produção, o que resultou, dado o crescimento da demanda doméstica, em aumento da inflação. O aumento dos preços foi combatido através de um aperto e maior rigidez na política monetária, mas isto refletiu-se no nível da atividade econômica, sem que, no entanto, houvesse reduções apreciáveis e duradouras na taxa de inflação.

No primeiro semestre de 1990, a demanda doméstica recuperou-se do declínio sofrido no semestre anterior, crescendo mais rapidamente do que o produto, o que permitiu crescimento da economia de 3% (anualizado). Uma boa parcela deste crescimento ocorreu graças à recomposição de estoques. O consumo privado elevou-se e as importações seguiram o comportamento da demanda doméstica, determinando um aumento de 8,3% no valor importado neste período.

No entanto, no segundo semestre iniciou-se uma desaceleração da atividade econômica, chegando a haver queda na produção industrial de cerca de 4,2% para todo o ano. Além disso, a redução do PNB inglês no terceiro trimestre em cerca de 1,0% e de 0,9% no quarto trimestre, configuram uma recessão que já começava a se delinear no mercado de trabalho: a taxa de desemprego começou a elevar-se desde o mês de março de 1990, o que contribuiu para enfraquecer a demanda doméstica.

A decisão de colocar o país no mecanismo de taxas de câmbio vigente na CEE, ou seja, o ingresso da libra no Sistema de Flutuação Conjunta Europeu, impede que a inflação seja contida através da valorização cambial. Isto significa que as autoridades econômicas inglesas se esforçarão para que a taxa de inflação possa diminuir substancialmente de modo a convergir para a média européia. Com a finalidade de obter uma queda na taxa de inflação, as taxas de juros permaneceram elevadas durante 1990, o que contribuiu para a reversão no quadro econômico para o segundo semestre do ano passado.

As previsões indicam um crescimento de 0,7% do produto para 1991, bem menor do que a taxa obtida em 1990; o crescimento da economia inglesa, em 1991, poderia ser um pouco maior, não fosse pela desaceleração na demanda doméstica conjugada ao enfraquecimento da demanda mundial. As exportações deverão aumentar 5,5% em 1991, comparado a um aumento de 11% em 1990, mas as importações também deverão apresentar forte elevação: depois de crescerem somente 3,0% em 1990, as previsões para 1991 prevêm um crescimento de 4,0%; deste modo, o resultado da balança comercial poderá ser levemente melhor do que o do ano passado. Essa melhoria do Balanço de Pagamentos é totalmente independente dos efeitos da crise do Golfo, e da conseqüente alta dos preços do petróleo. Em 1991, o déficit em conta-corrente deverá continuar a existir, porém sofrerá redução, passando dos 16 bilhões de dólares verificados em 1990 para, provavelmente, 13,5 bilhões em 1991. 8/

## **2.2. Os Países em Desenvolvimento (PEDs)**

### *América Latina 9/*

O PIB da América Latina no ano passado contraiu-se 0,5% com relação ao ano anterior,



depois de apresentar um crescimento modesto de 1,5% em 1989; desta maneira, a renda per capita caiu pelo terceiro ano consecutivo, apresentando desta vez uma queda de 2,6%, retrocedendo aos níveis alcançados em 1983 (10% inferior ao de 1980).

Para a obtenção deste resultado negativo contribuíram principalmente dois fatores: a recessão por que passaram quatro economias da região, entre as quais as do Brasil e da Argentina, que possuem um peso decisivo no produto da região, e as políticas aplicadas em outros países para o controle da inflação. O exame dos dados sobre o desempenho do PIB em alguns países, em 1990, é ilustrativo: o nível de atividade contraiu-se na Argentina em 2,0%, no Peru em 5% e no Brasil a queda foi de 4,6%.

Em outros países, como Bolívia, Chile, México e Paraguai, o crescimento se desacelerou, apresentando este grupo de países um crescimento do PIB entre 2 e 3%, enquanto em alguns outros, como Cuba e Uruguai, praticamente não houve crescimento, e suas economias ficaram estagnadas. Este acúmulo de resultados negativos somente pode ser compensado pela evolução econômica dos países produtores de petróleo, cujos ritmos de expansão foram mantidos (crescimento de 2,5% do PIB), ou dos que se recuperaram de recessões experimentadas no ano anterior.

A recessão continuou acompanhada de aguda aceleração do ritmo inflacionário, exigindo a adoção de políticas de estabilização. No final de 1990, a grande maioria dos países da região encontrava-se submetida a rígidos programas de controle da demanda agregada.

Os países da região estão realizando ajustes fiscais de grande magnitude ou consolidando os efetuados em anos anteriores; este esforço implica profundas e difíceis reestruturações dos setores públicos. Em 1990, devem ser destacados os esforços empreendidos pela Argentina, Brasil, Peru e Uruguai para reduzir drasticamente seus déficits fiscais; países como Equador, México e Venezuela empenharam-se em manter seus déficits dentro dos limites já obtidos. O Chile, por sua vez, continua registrando superávit em seu setor público não financeiro.

A dívida externa nominal da região sofreu um pequeno aumento em 1990, atingindo 423 bilhões de dólares, depois de ter diminuído no ano anterior, devido à impossibi-

lidade dos países devedores da região de cumprirem o calendário previsto para pagamento de juros e amortizações, incorrendo em uma moratória forçada de mais de 11 bilhões de dólares. Outros fatores que colaboraram para o aumento foram: a desvalorização do dólar, e o fato de que alguns poucos países que conseguiram projetar uma imagem de solvência tivessem tido acesso a novos empréstimos. A relação dívida-exportações diminuiu ligeiramente, alcançando 292%, e a relação entre juros pagos e exportações teve uma redução de 29% para 26%; ainda assim, esta continua muito elevada e bem acima dos níveis considerados aceitáveis.

### *Ásia*

Os PEDs do Pacífico Asiático continuaram a apresentar em 1990, um crescimento sustentado do PIB por habitante, em agudo contraste com a maioria dos países subdesenvolvidos. Entretanto, o expressivo desempenho da região encobre consideráveis diferenças quando se analisam os casos individuais.

A atividade econômica declinou levemente em 1990, pois a taxa de crescimento da região caiu para 5,3%, abaixo da taxa apresentada no ano passado e abaixo da taxa esperada de 6,6%. A queda no desempenho destas economias deveu-se principalmente ao aumento nos custos de energia e à queda da demanda mundial. Nos países recentemente industrializados da região, (Hong Kong, Coreia do Sul, Cingapura e Taiwan), aos quais se podem agregar a Malásia, Indonésia e Tailândia, o crescimento do produto foi determinado pelo comportamento altamente dinâmico do mercado interno e pelo amplo influxo de capitais externos. O PIB da Coreia do Sul cresceu 9% em 1990, comparado com 6,8% em 1989, de acordo com informações divulgadas pelo Banco Central daquele país. A economia da Malásia apresentou crescimento de 10% no ano passado, contra 8,8% em 1989.

O crescimento do produto na China elevou-se para 4,5% em 1990, contra os 4% obtidos em 1989, em virtude da aceleração da atividade industrial no segundo semestre do ano e ao aumento da produção agrícola. Nas Filipinas, o crescimento do PIB caiu de 5% em 1989 para 2,5% em 1990, devido a desequilíbrios macroeconômicos alimentados pela instabilidade política reinante no país, além da ocorrência de acidentes naturais, como ter-



remotos e seca e, finalmente, as repercussões da crise no Oriente Médio.

A inflação na Ásia caiu de 12% em 1989 para 8% em 1990. Este declínio da taxa média de inflação refletiu principalmente políticas de ajustamento e de controle de preços adotadas na China, que reduziram a taxa de inflação de 18% em 1989 para menos de 3% em 1990. Nas economias mais dinâmicas da Ásia, a elevação da inflação em 1990 resultou do aumento nos custos da energia e do crescimento mais acelerado da demanda doméstica, particularmente na Coreia do Sul e em Cingapura. Na Índia, no Paquistão e nas Filipinas, pequenos desvios na implementação da política econômica também contribuíram para um aumento das pressões de preços.

### *África*

O ritmo da atividade econômica na África decresceu em 1990 como resultado da elevação dos preços do petróleo e da queda nos preços dos produtos agrícolas, particularmente das bebidas tropicais, como cacau, café e chá, que caíram a seu nível mais baixo desde 1980. O crescimento do produto regional, que em 1990 atingiu 2% deverá elevar-se para 4% até 1992; esta evolução, no entanto, será insuficiente para diminuir a pobreza e o nível do PIB per capita ainda permanecerá nos níveis de 20 anos atrás. O panorama é particularmente sombrio em países como Etiópia, Moçambique e Sudão onde a seca, juntamente com guerras civis ameaçam agravar o problema da fome.

O lento crescimento na África tem sido acompanhado por uma inflação média que varia entre 10 e 20%. O déficit em conta-corrente dos países africanos caiu pela metade em 1990, em virtude do aumento das receitas obtido pelos exportadores de petróleo do continente. Prevê-se um aumento do déficit para 5,25 bilhões de dólares em 1991 e para 7,5 bilhões de dólares em 1992, praticamente dobrando o valor registrado em 1990, pois as relações de intercâmbio para todos os países, incluindo aqueles que são exportadores de petróleo, devem declinar 8% no período 1990-1992.

### *Dívida Externa*

O endividamento total dos PEDs deve ter chegado a 1,3 trilhão de dólares no final

de 1990, o que representa um acréscimo de mais de 6% com relação a 1989. As mudanças ocorridas refletem o impacto de vários fatores, dentre eles, o aumento do fluxo líquido da dívida, as mudanças estimadas na dívida de curto prazo e a utilização líquida de créditos do FMI. Este último item alcançou 38 bilhões de dólares em 1990, aumentando 56% com relação ao ano anterior.

O aumento nominal da dívida ocorreu apesar da implementação do Plano Brady em 1990 nas Filipinas, México e Costa Rica, que diminuiu a dívida desses países com os bancos comerciais em 9,5 bilhões de dólares, através da redução e recompra da dívida. O acordo feito pela Venezuela com seus credores diminuirá a sua dívida em mais de 2 bilhões de dólares. Novos empréstimos-ponte de caráter bilateral e multilateral no valor de 6,4 bilhões de dólares foram usados juntamente com parte das reservas do país.

A redução e reestruturação da dívida de alguns países com o Clube de Paris, através da ampliação do período de pagamento e fixação de novos e maiores períodos de carência, contribuiu para aliviar o volume de pagamento do serviço da dívida. No entanto, os programas individuais de redução da dívida através de recompra e pagamentos antecipados decresceram em 1990.

A depreciação do dólar frente a outras moedas européias e ao iene elevou o valor em dólares do estoque da dívida que foi contraída em outras moedas em quase 10%, o que equivale a 46 bilhões de dólares. Este foi o fator que provocou a maior variação do estoque da dívida no ano passado. O adiamento de pagamentos que deveriam ter sido feitos no ano passado, no total de 7,2 bilhões de dólares, contribuiu também para o aumento do estoque da dívida.

### **2.3. A União Soviética e os Países do Leste Europeu \*/**

A União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) que já vinha apresentando, nos últimos anos, taxa declinante de crescimento econômico, viu sua situação agravar-se em 1990, quando seu produto sofreu redução de 1%. A situação deverá piorar em 1991, quando é esperada redução impressionante de sua atividade econômica, que poderá atingir -15%.

(\*) Esta parte é um resumo do artigo "A União Soviética e o Leste Europeu", inserido na Parte II deste Boletim.



A inflação em 1990 ficou em 10%, mostrando graves sinais de aceleração no final do ano e início do ano corrente. A estimativa inflacionária para 1991, que foi inicialmente fixada em 50%, poderá atingir níveis bem mais altos. Na realidade, a atual política econômica de descongelar os preços dos alimentos e insumos básicos, em busca de um maior nível de produção, tem-se mostrado inócua. Os preços foram aumentados em até 300% e a produção não deu sinais de reação. Esse mecanismo de indução da atividade econômica até o momento resultou apenas na aceleração da inflação. Reforçando a tendência inflacionária, os salários na URSS tiveram, nos últimos anos, aumentos significativos.

No início do corrente ano, enfrentando o dilema da expansão dos meios de pagamento e dos salários, de um lado, e da queda do produto global, de outro, as autoridades monetárias promoveram drásticas medidas econômicas. Na essência, as medidas de fevereiro de 1991 configuraram um violento confisco monetário. O plano retirou de circulação as notas de 50 e 100 rublos, aumentando a insatisfação do povo soviético com a política econômica.

O plano de privatização, que pretende vender ou transferir das mãos do governo para os proprietários privados cerca de 46.000 empresas industriais e 76.000 empresas comerciais, no valor aproximado de 3 trilhões de rublos, não conseguiu avançar.

Assim como a URSS, os países do Leste Europeu enfrentam um período de transição difícil do antigo sistema de planejamento centralizado para uma economia de mercado. Esses países têm que empreender reformas radicais em suas economias, ao mesmo tempo em que enfrentam grandes déficits fiscais e de balanço de pagamentos, sem contar que a maior parte deles registra um pesado endividamento externo. Esse contexto adverso é agravado, ainda, pelo fato de que a transição é realizada em um período de desaceleração da economia mundial.

### **3. O COMÉRCIO INTERNACIONAL E O SISTEMA INTERNACIONAL DE COMÉRCIO**

#### **3.1 O Comércio de Mercadorias**

##### *O Crescimento do Comércio em 1990 e Projeções para 1991*

O valor do comércio de mercadorias foi de 3,1 trilhões de dólares em 1989 e de aproxi-

madamente 3,5 trilhões de dólares em 1990, com um crescimento estimado em 13%. Esse crescimento em valor é explicado em grande parte pela depreciação do dólar em relação às principais moedas européias. Segundo estimativas preliminares divulgadas pelo GATT, o valor em dólares das exportações da Europa Ocidental aumentou 20% em 1990 e o de suas importações, 21%. O Japão aumentou o valor de suas exportações em apenas 4,5% e o de suas importações em 11,5%. O Estados Unidos e o Canadá aumentaram suas exportações em 8,5%, mas suas importações aumentaram apenas 3,5%. Os países em desenvolvimento aumentaram suas exportações em 13% e suas importações em 15%. As exportações dos países exportadores de petróleo reforçadas pela elevação dos preços do petróleo foram o elemento mais dinâmico.

Os dados ainda incompletos utilizados pelo GATT sugerem que o impacto da crise do Golfo, dos últimos meses do ano, sobre o volume das transações internacionais em 1990 foi relativamente pequeno, embora a perda de comércio para países individuais como a Jordânia, Turquia, Índia e outros tenha sido considerável. O relatório preliminar do GATT estimou em 5% o crescimento do volume do comércio, menor do que o esperado (6%) e inferior à taxa de 1989 (7%). 10/ A OCDE também revisou para baixo sua estimativa de crescimento (de 6,3% para 5,1%), prevendo uma taxa de 3,5% para o volume do comércio no 2º semestre de 1990 (em relação ao 1º semestre). Ambos os organismos consideram que a situação recessiva de algumas das maiores economias mundiais deverá manter a desaceleração do crescimento do volume do comércio observada desde 1989.

A OCDE, que havia sugerido um crescimento de 6,9% para o volume do comércio em 1991, revisou esta previsão e espera agora um crescimento de apenas 5,2% para o corrente ano. O volume das transações internacionais em bens só voltaria a crescer a taxas mais elevadas a partir do 1º semestre de 1992, com a provável recuperação das economias dos principais países industriais. O GATT também prevê uma nova diminuição da taxa de crescimento do volume do comércio em 1991.

Embora a queda do crescimento do comércio tenha afetado os produtos agrícolas, manufaturados e minérios, os produtos manu-



faturados continuaram a representar a categoria de mais forte crescimento em 1990.

A desaceleração do comércio mundial, observada desde 1988, reflete o baixo crescimento da atividade econômica nos países industrializados, uma queda acentuada no crescimento do produto e das importações dos PEDs mais industrializados do Sudeste Asiático, junto com a estagnação dos outros países em desenvolvimento. A situação atual, porém, é bem diferente da de princípios da década de 80, quando houve uma acentuada queda no volume do comércio. A recessão de alguns dos países industrializados, ocorre junto com uma estabilidade relativa de preços nesses países. Mesmo assim, o GATT teme que a desaceleração no crescimento do comércio mundial possa ser influenciada por medidas protecionistas adotadas por alguns países industrializados acompanhadas por medidas retaliatórias em outros.

Ao longo da década de 80 houve um crescimento de cerca de 50% no volume do comércio internacional e de 75% em valor. 11/ A expansão econômica, que começou em 1983, foi derivada do crescimento da produção e do comércio de três regiões: América do Norte, Europa Ocidental e parte da Ásia. Os fluxos de comércio incluem tanto o comércio entre as regiões citadas como dentro delas, sendo que no período de 1983 a 1989 o comércio entre regiões foi mais dinâmico do que o comércio dentro das mesmas.

### **Tendências e Perspectivas por Grupos de Países**

#### *Países Desenvolvidos de Economia de Mercado (PDEMs)*

A República Federal da Alemanha (RFA) voltou a deter a posição de maior nação exportadora em 1990, depois de tê-la cedido aos Estados Unidos em 1989. Os dados preliminares do GATT estimaram as exportações alemãs em 421 bilhões de dólares e suas importações em 356 bilhões. O valor das exportações representou um crescimento de apenas 1,5% em relação a 1989, somando-se 22,5 bilhões de dólares das exportações da antiga República Democrática Alemã (RDA). O Japão continuou em terceiro lugar, com suas exportações crescendo 4,5% e chegando a 286 bilhões de dólares. Dos três maiores exportadores, os Estados Unidos registra-

ram a maior taxa de crescimento de exportações. Os três países representaram quase 32% do valor global das exportações em 1990.

Dados do Departamento de Comércio dos Estados Unidos para 1990 indicam um aumento de 8% nas exportações daquele país, em relação a 1989, totalizando 389,6 bilhões de dólares. As importações somaram 497,7 bilhões de dólares, com um aumento de 4,7% e diminuição, em termos reais, de cerca de 1,5%. O bom desempenho exportador dos Estados Unidos permitiu a redução de seu déficit comercial de 114,9 bilhões de dólares para 108 bilhões de dólares. O Canadá, o maior parceiro industrial dos Estados Unidos, comprou 83,5 bilhões de dólares de produtos americanos, e o Japão, segundo maior parceiro comercial, comprou 47,8 bilhões de dólares, totalizando, os dois países, quase 34% das exportações americanas. Os países da Europa Ocidental somaram cerca de 29% dessas exportações (111,3 bilhões de dólares). O déficit comercial dos Estados Unidos com o Japão foi reduzido, em 1990, a cerca de 38 bilhões, o mais baixo desde 1984. As exportações japonesas para os Estados Unidos diminuíram em quase 4 bilhões em 1990, pela primeira vez desde 1975.

Para 1991 não são esperadas grandes alterações na balança comercial dos Estados Unidos, prevendo-se um aumento das exportações de até 5%, atingindo cerca de 410 bilhões de dólares. Para muitos analistas, a reconstrução do Coveite não será suficiente para compensar o impacto nas exportações decorrente da desaceleração das economias do Canadá, do Reino Unido e de outros grandes importadores de produtos americanos.

Embora as exportações dos Estados Unidos venham crescendo desde 1985, com a ajuda da forte desvalorização do dólar, a taxa de crescimento vem diminuindo nos últimos anos. As exportações tiveram uma elevação de 28% em 1988, de 12,6% em 1989, de 8% em 1990 e um crescimento estimado entre 4% e 5% para 1991. 12/ Uma diminuição significativa do déficit comercial para 1991 poderá ou não se verificar, com a recessão americana e com a valorização do dólar frente a outras moedas. O governo dos Estados Unidos anunciou uma elevação de cerca de 11,4% sobre o déficit comercial de dezembro de 1990, representando um valor para janeiro de 1991 de quase 7 bilhões de dólares. Em fevereiro,



houve porém uma sensível queda, ficando o déficit comercial em 5,3 bilhões de dólares — ajustados sazonalmente — sendo o mais baixo desde setembro de 1983, segundo o Departamento de Comércio.

As previsões da OCDE para o Japão são de uma redução apreciável do seu superávit comercial para os próximos anos; na primeira metade de 1990 houve uma redução de 31,7% (em relação ao período correspondente de 1989), atingindo 28,1 bilhões de dólares. Para todo 1990, a OCDE estimava um superávit comercial de 58 bilhões de dólares, ou seja, uma diminuição de apenas 10% em relação ao superávit de 64,4 bilhões de dólares registrado em 1989. De acordo com informações da Associação Tarifária Japonesa, o superávit comercial japonês em 1990 foi, na realidade, de 52,1 bilhões de dólares, registrando uma diminuição de quase 20%. A elevação dos preços do petróleo na segunda metade de 1990, não teve grande impacto sobre o valor das importações japonesas. Dados do governo japonês indicam que a proporção do item “petróleo bruto e derivados” no total das importações aumentou de 14% para 17,6%, entre 1989 e 1990. O item máquinas e equipamentos representou 75% das exportações japonesas em 1990 e 17% de suas importações. 13/

A OCDE previa um crescimento moderado do superávit comercial da Alemanha em 1990 e diminuição a partir de 1991. A unificação deverá aumentar o volume das importações que, de acordo com a OCDE, deverá crescer a taxas anuais de 9 a 10% para os anos 1991-92. Os dados do FMI para os oito meses de 1990, anteriores à unificação, indicaram exportações no valor de 253,7 bilhões de dólares e importações no valor de 194,1 bilhões de dólares, com um saldo positivo de 59,6 bilhões de dólares, o que implica um ligeiro aumento com relação ao mesmo período em 1989.

Na realidade, de acordo com os dados preliminares do Ministério da Economia alemão, para 1990, calculados em marcos alemães, quando não são incluídas as transações da antiga RDA com o exterior, não há indicações de aumento das exportações alemãs: entre 1989 e 1990 as exportações da RFA aumentaram de 641 para 642,6 bilhões de marcos e houve um aumento de 10% nas importações (de 506,5 para 550,6 bilhões de marcos). Com a unificação, a partir de 1990 os dados para

a Alemanha incluem os referentes à antiga RDA. Esta inclusão permitiu o aumento do superávit, de 92,1 para 105,3 bilhões de marcos. Para a Alemanha unificada, as importações pela antiga RDA provenientes da República Federal da Alemanha passaram a ser transações internas, tendo as demais importações se restringido ao mínimo, e as exportações, principalmente com os antigos países da Europa Central e Oriental, se somaram às de sua antiga parceira comercial.

Em 1990, houve uma grande diminuição do saldo comercial da Alemanha unificada com os outros países da Comunidade Econômica Européia, como consequência do aumento das importações alemãs provenientes destes países (286,6 contra 258,7 bilhões de marcos em 1989). O saldo positivo com os Estados Unidos, em 1990, superou ligeiramente o valor de 1989.

Dados recentes divulgados pelo Governo alemão, indicam que houve uma redução significativa do superávit da balança comercial alemã, em janeiro de 1991 (1,3 bilhão de marcos), comparado com dezembro de 1990, para a Alemanha Unificada (3,5 bilhões de marcos), e com janeiro de 1990, para a antiga RFA (12,8 bilhões de marcos). Dados apenas para a RFA, sem a inclusão dos cinco novos estados, indicam, porém, um superávit comercial de apenas 761 milhões de marcos para novembro de 1990 e de 1 bilhão de marcos para dezembro do mesmo ano. Do superávit de janeiro, mais de 1 bilhão de marcos correspondem ao superávit da antiga RDA: este fato se explica, pois, como foi dito, a antiga RFA agora supre internamente os cinco novos estados.

### Países em Desenvolvimento (PEDs)

O aumento do preço do petróleo, a partir de agosto de 1990, explica o aumento de 4,8 bilhões de dólares no valor das exportações latino-americanas, sendo Venezuela (aumento de 36%), Equador (14,9%) e México (14,3%) os maiores beneficiados. Segundo a CEPAL 14/, no curto prazo, cada dólar de aumento no preço do petróleo, para a América Latina em seu conjunto, significa um aumento de 106 milhões de dólares no valor mensal de suas exportações e de quase 38 milhões de dólares no valor das importações.

No total, houve um aumento de 7% sobre as exportações latino-americanas de bens, que



somaram quase 120 bilhões de dólares. Este aumento foi o resultado do aumento no valor unitário (4,6%), já que o volume exportado só aumentou 2%. Esta taxa de crescimento de 7% representou uma diminuição em relação à do ano anterior (10% em 1989) e à média de 1987-1988 (14% anual).

Os países exportadores de petróleo aumentaram em cerca de 18% o valor de suas exportações, enquanto as exportações dos países não exportadores de petróleo se contraíram em 2%, representando uma redução do volume exportado, já que o valor unitário não se alterou. Para esse resultado, pesou, em grande parte, a queda das exportações brasileiras de 34,4 bilhões de dólares em 1989, para 31,4 bilhões de dólares em 1990 (-8,7%). Em apenas outros três países latino-americanos, além do Brasil, houve diminuição no valor das exportações: Haiti, Peru e República Dominicana.

As importações latino-americanas aumentaram 14%, atingindo o valor de aproximadamente 93 bilhões de dólares. Metade do aumento, equivalente a 11 bilhões de dólares, corresponde à expansão das importações mexicanas (de 23,4 bilhões de dólares em 1989 para mais de 29 bilhões de dólares em 1990). O Brasil também registrou aumento de 2 bilhões de dólares em suas importações (18,3 bilhões de dólares em 1989 e 20,3 bilhões de dólares em 1990). Assim, o saldo positivo do comércio de bens se reduziu de quase 30 bilhões de dólares em 1989 para pouco mais de 26 bilhões de dólares em 1990. Para esse resultado regional, contribuiu, de forma decisiva, a diminuição do superávit comercial brasileiro (de 16,1 bilhões de dólares em 1989 para 11,1 bilhões de dólares em 1990). De fato, o único país que apresentou um incremento significativo do saldo comercial foi a Venezuela, que registrou um crescimento das exportações, sem aumento das importações. O México aumentou seu déficit comercial de 0,6 bilhão de dólares em 1989 para mais de 2,5 bilhões de dólares em 1990.

Embora o crescimento do volume das exportações da Ásia do Sul e Sudeste tenha se desacelerado, seguindo a tendência geral, a região registrou uma expansão das exportações a um ritmo mais intenso do que na África ou na América Latina. No caso dos maiores exportadores de manufaturas (Hong Kong, Coreia do Sul, Cingapura e Taiwan), as princi-

pais causas da queda das exportações foram a elevação dos salários, a inflação doméstica e, em particular, a apreciação das moedas, reduzindo a competitividade internacional de suas exportações de manufaturados. Por outro lado, o forte e contínuo crescimento das exportações de vários novos exportadores de manufaturas na região (Indonésia, Malásia e Tailândia) é consequência da vantagem competitiva que eles gozam por salários relativamente baixos e o contínuo investimento de empresas japonesas para suprir o mercado japonês. 15/

Entre os asiáticos, a Coreia do Sul registrou déficit comercial de 4,7 bilhões de dólares em 1990 — o primeiro déficit anual em cinco anos. O superávit comercial, em 1989, havia sido de menos de 1 bilhão de dólares (912 milhões de dólares). As exportações de bens coreanos somaram 65 bilhões de dólares em 1990 (aumento de 4,2% em relação a 1989) e as importações 69,7 bilhões de dólares (aumento de 13,4%). Nos quatro anos precedentes, as exportações sul-coreanas cresceram em média 20% ao ano. O desempenho exportador sul-coreano foi afetado, principalmente, pelo encarecimento do custo da mão-de-obra e pela relativa apreciação do *won* em relação ao dólar.

Em 1990, o superávit comercial de Taiwan reduziu-se também em cerca de 1,46 bilhão de dólares (10,4% em relação a 1989), alcançando 12,5 bilhões de dólares. As previsões para 1991 indicam a continuação da queda do superávit em 4,5% (11,9 bilhões de dólares), como consequência do desaquecimento da economia dos Estados Unidos e da apreciação da moeda taiwanesa. As exportações para 1991 são estimadas em 73,75 bilhões de dólares e as importações em 61,8 bilhões de dólares.

Os déficits comerciais que esses países mantêm com o Japão têm aumentado. Em 1990, o déficit da Coreia do Sul com o Japão aumentou 48,7% (para 5,9 bilhões de dólares). O déficit de Taiwan com o Japão aumentou 98% (para 7,6 bilhões de dólares). A Junta de Comércio Exterior de Taiwan calcula que o Japão fornece cerca de 80% das peças e equipamentos de Taiwan e é também o maior fornecedor de bens de capital para a Coreia do Sul. Ao mesmo tempo que as importações dos dois países, oriundas do Japão, aumentaram em consequência de seus projetos de



reestruturação industrial e do crescimento do consumo doméstico, as exportações coreanas para o Japão tiveram queda de 6% e as de Taiwan caíram 7,9%.

A renda de exportação, no caso dos países africanos, continua à mercê das tendências dos preços dos produtos básicos. As exportações de manufaturados para os países industrializados (fundamentalmente os mercados dos países da Comunidade Européia), continuaram a crescer em valor, mas dessas exportações participam apenas alguns países africanos. A maior parte desses países é dependente de um reduzido número de produtos manufaturados. O baixo nível de investimento e a infra-estrutura precária restringem a diversificação das exportações africanas.

### **3.2 O Sistema Internacional de Comércio**

#### **A Política Comercial por Grupos de Países 16/**

De acordo com cálculos feitos pela UNCTAD 17/, cerca de 15% dos fluxos comerciais com direção a 10 países industrializados e a CEE foram afetados por uma ou mais medidas não-tarifárias (MNTs) em existência naqueles países, em 1990. Em termos de valor, foi estimado que mais de 18% de todas as importações (não incluindo o petróleo) foram sujeitas a uma ou mais das MNTs em 1990. As importações dos países em desenvolvimento e da China são relativamente mais afetadas pela aplicação de MNTs do que as do grupo dos países industrializados, principalmente em têxteis e vestuário, couro e calçados, matéria-prima agrícola e óleos animais e vegetais.

O número de ações anti-dumping e de direitos compensatórios iniciadas entre julho de 1989 e junho de 1990 foi ligeiramente inferior ao do período julho 1988-junho 1989, tendo o número de novos casos permanecido praticamente imutável no Canadá e nos Estados Unidos. Porém, o número de casos envolvendo os países em desenvolvimento permaneceu estável no Canadá e aumentou na CEE e nos Estados Unidos.

#### **Países Desenvolvidos de Economia de Mercado (PDEMs)**

Os Estados Unidos suspenderam em junho de 1990 as investigações, iniciadas em 1989, sob a chamada "super 301", envolvendo

o Brasil, o Japão e a Índia. O Brasil, a Índia, a China e a Tailândia permaneceram em uma lista "prioritária de sobreaviso", no contexto das medidas que requerem que a Representante Comercial dos Estados Unidos (USTR) identifique os países que negam "proteção adequada e efetiva aos direitos de propriedade intelectual aos bens e serviços originários dos Estados Unidos". 18/ Em junho de 1990, o país suspendeu tarifas que haviam sido impostas aos produtos brasileiros em outubro de 1988, em retaliação pela alegada falta de proteção à propriedade intelectual em farmacêuticos, ante o compromisso do Governo brasileiro de apresentar projeto de lei ao Congresso Nacional prevendo tal proteção.

Em 1990, foram registradas poucas novas medidas restritivas ao comércio. No caso da Comunidade Européia, algumas das restrições aplicadas por Estados-membros foram substituídas por acordos de restrições voluntárias de exportações (ARVE) ao nível da Comunidade. ARVEs em calçados foram concluídos com a Coreia do Sul e Taiwan. Algumas restrições quantitativas nos países da CEE foram eliminadas em 1990, a maior parte delas favorecendo países da Europa Oriental.

Além disso, acordos preferenciais foram estabelecidos entre a CEE e os países do antigo bloco socialista. Para que se mantivesse o mesmo nível de comércio da antiga RDA com seus parceiros comerciais da Europa Oriental e a União Soviética depois da reunificação, a CEE adotou certas medidas transitórias. Estas medidas, aplicáveis de dezembro de 1990 a dezembro de 1991, com possibilidade de renovação por um ano, incluíram: estabelecimento de quotas, para entrada livre de imposto nos países da CEE, iguais às quantidades ou valores contidos em acordos bilaterais assinados entre aqueles países e suspensão de certas restrições quantitativas. 19/

#### **Países em Desenvolvimento (PEDs)**

O processo de liberalização comercial na América Latina e em alguns dos países do Caribe nos últimos anos, tem sido amplo e sistemático. As estruturas tarifárias foram simplificadas e os níveis foram reduzidos de forma significativa. Países como a Bolívia, a Costa Rica, o Chile, o México e a Venezuela consolidaram sua estrutura tarifária no GATT. As medidas não tarifárias foram reduzidas ou mesmo totalmente eliminadas na



maioria dos países. Em 1990, os casos mais expressivos foram os do Brasil e do Peru.

Alguns países asiáticos como a Coreia do Sul, Indonésia, Filipinas, Índia, Tailândia também eliminaram várias medidas não tarifárias e restrições quantitativas.

### **3.3. A Integração Regional do Comércio**

#### **A formação do Espaço Econômico Europeu**

A Comunidade Econômica Européia (CEE) e os países da Associação Européia de Livre Comércio (AELC) 20/ estabeleceram formalmente negociações com o objetivo de criar o Espaço Econômico Europeu (EEE). Até julho de 1991, deve ser elaborado um tratado com os termos de uma virtual fusão entre os dois blocos, ampliando-se os acordos preferenciais já existentes e possibilitando a livre circulação de bens, serviços e capital. O EEE deverá entrar em vigor no dia 1º de janeiro de 1993, ao mesmo tempo que se completa a formação do mercado único europeu.

Os países-membros da CEE continuam plenamente comprometidos com a formação de um único mercado europeu sem fronteiras internas, para finais de 1992.

A grande questão que permanece é se a tendência liberalizante, que orienta a criação do mercado europeu único, se estenderá à política comercial externa comum. As empresas européias, japonesas e americanas vêm se preparando para as mudanças que se seguirão à criação do mercado único. Para as empresas que podem facilmente substituir o comércio por investimento direto e continuar servindo a um mercado através da produção local, não deverá haver problemas para os seus negócios. Teme-se, porém, que os países em desenvolvimento sejam os grandes perdedores, se houver maior protecionismo da CEE em relação a terceiros países, principalmente tendo em vista os acordos entre os países da CEE e da AELC com os países da Europa Central e Oriental. Além do mais, com a formação do EEE, a Europa deve absorver uma proporção bem maior dos fluxos mundiais de capital do que no passado.

Até 1988, a CEE e os estados-membros faziam largo uso de restrições quantitativas e medidas de anti-dumping no seu comércio com países da Europa Central e Oriental, re-

servando-lhes o lugar mais baixo na hierarquia da política comercial da CEE com terceiros países. Estas restrições se referiam, principalmente, aos têxteis, calçados, vidro e cerâmica, produtos de madeira, o setor de metalurgia incluindo o aço e o setor agrícola. Acordos concluídos entre a CEE e muitos países da Europa Central e Oriental, incluindo a União Soviética, vão permitir a remoção progressiva das restrições quantitativas às importações até 1995, excluindo-se muitos produtos agrícolas, assim como o aço e os têxteis.

Os países da AELC também se preparam para ampliar seu comércio e a cooperação econômica com os países da Europa Central. Em junho de 1990, foram assinadas declarações de cooperação com a Hungria, Polônia e a Tchecoslováquia, que incluem medidas para o exame conjunto das possibilidades de estabelecer áreas de livre comércio com os três países.

#### **O Acordo de Livre Comércio Estados Unidos — Canadá — México**

Entre os três objetivos da agenda de política comercial dos Estados Unidos para 1991, para os quais é necessária a renovação do mandato de “via rápida” para mais dois anos, figura: “complementar as finalidades e os acordos da Rodada Uruguai pela realização de iniciativas bilaterais e regionais de abertura e expansão de mercados, tais como o histórico Acordo Norte-Americano de Livre Comércio com o México e o Canadá, e a Iniciativa do Presidente para as Américas”.

O estabelecimento da Área Norte-Americana de Livre Comércio (ANALC) com o Canadá e o México aparece como prioritário, na agenda. No dia 1º de março de 1991, o Congresso dos Estados Unidos recebeu formalmente o pedido de renovação do mandato negociador de “via rápida”, para incluir, além das negociações da Rodada Uruguai, a condução de conversações de livre comércio com o Canadá e o México e o prosseguimento da Iniciativa para as Américas. Os funcionários do Governo americano trabalham com a hipótese de um acordo para a ANALC estar finalizado em 1992.

Um estudo recente preparado pela Comissão de Comércio Internacional dos Estados Unidos, 21/ respondendo a solicitações das Comissões do Senado e da Câmara de



Deputados, identificou na formação do mercado entre os três países mais efeitos positivos do que negativos. O alcance da liberalização das políticas mexicanas de comércio e investimento reduz os efeitos de curto prazo de um acordo de livre comércio. Por outro lado, uma proporção significativa das importações mexicanas entram nos Estados Unidos ou livre de impostos, sob o Sistema Geral de Preferências, ou a taxas reduzidas sob os acordos de divisão de produção das “maquiladoras”. 22/ O maior impacto poderia resultar da liberalização de setores no México que permaneceram protegidos: agricultura, produtos da indústria automobilística, produtos energéticos, bancos e transportes. O setor mais negativamente atingido pelo acordo, do lado dos Estados Unidos, seria o de produtos hortigranjeiros. A grande restrição encontrada para um maior efeito econômico da zona de livre comércio Estados Unidos — México é o reduzido tamanho do mercado mexicano.

Os Congressistas americanos estão tentando negociar a inclusão de temas ambientais, laborais e de drogas no acordo de livre comércio Estados Unidos — México para que seja concedida a renovação do mandato “via rápida” ao Executivo. O debate está concentrado na disparidade existente entre os dois países na adequação e aplicação dos padrões ambientais, padrões de saúde e segurança e direitos do trabalhador.

### **Austrália e Nova Zelândia**

A Austrália e a Nova Zelândia estabeleceram uma área de livre comércio (ANZCERTA — Acordo de Comércio Austrália-Nova Zelândia de Relações Econômicas mais Estreitas), sendo que todo o comércio entre os dois países foi isento de impostos de importação, restrições quantitativas e medidas antidumping, efetivo a partir de 1º de julho de 1990.

### **A Integração Latino-Americana**

#### *O Mercado Comum do Sul (MERCOSUL)*

No dia 26 de março de 1991, os presidentes da Argentina, do Brasil, do Paraguai e do Uruguai assinaram o tratado de constituição do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL): o Tratado de Assunção. O Tratado estabelece o prazo limite de 31 de dezembro de 1994 para: 1) a livre circulação de bens,

serviços e fatores produtivos entre os países, através, entre outros, de eliminação dos direitos aduaneiros e restrições não-tarifárias à circulação de mercadorias e de qualquer outra medida equivalente; 2) o estabelecimento de uma tarifa externa e a adoção de uma política comercial comum com relação a terceiros países; 3) a coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais entre os países-membros; e 4) a harmonização das legislações dos quatro países nas áreas correspondentes.

A administração e execução do tratado de Assunção estarão a cargo do Conselho do Mercado Comum, ao qual caberá as decisões políticas e do Grupo do Mercado Comum, que será o órgão executivo. O Conselho do Mercado Comum será integrado pelos Ministros das Relações Exteriores e da Economia. O Grupo do Mercado Comum estará integrado por quatro membros titulares e quatro membros suplentes por países, que representem o Ministério das Relações Exteriores, o Ministério da Economia ou seus equivalentes e o Banco Central. O Grupo terá uma secretaria administrativa em Montevideu e será assistido por 10 subgrupos de trabalhos: assuntos comerciais, assuntos aduaneiros, normas técnicas, política fiscal e monetária relacionada com o comércio, transporte terrestre, transporte marítimo, política industrial e tecnológica, política agrícola, política energética e coordenação de políticas macroeconômicas.

Haverá um sistema progressivo de redução das tarifas alfandegárias e das listas de exceções observadas no comércio entre os quatro países e que começará a vigorar a partir da ratificação do Tratado pelos Congressos dos respectivos países.

### **Outros Movimentos na América Latina**

Os cinco países do Pacto Andino (Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela) decidiram, no dia 3 de abril deste ano, liberalizar o transporte marítimo entre eles e estabelecer o dia primeiro de janeiro de 1992, como a data de implantação de sua zona de livre comércio. Não haverá necessidade de autorização para importação e deixarão de existir taxas alfandegárias entre eles a partir dessa data.

Na mesma data, a Colômbia, a Venezuela e o México anunciaram o estabelecimento de uma zona de livre mercado até julho de 1994.



## A Iniciativa Bush

A iniciativa do Presidente Bush "Um Empreendimento para as Américas" representa uma inovação em termos do diálogo dos EUA com a América Latina e o Caribe, sobretudo porque faz assentar tal diálogo na inter-relação de grandes temas que devem compor a agenda da cooperação hemisférica — comércio, investimento, dívida e meio ambiente.

A situação a que chegaram os países latino-americanos é fruto de uma combinação de fatores internos e externos e, portanto, sua superação requer uma atuação concentrada nas duas frentes.

Esses países prosseguem em seus esforços de ajustamento macroeconômico, mas necessitam de um ambiente internacional que apóie sua luta pela estabilização e a retomada do desenvolvimento.

### Comércio

No plano comercial, é vital o fortalecimento do sistema multilateral de comércio e crescente abertura dos mercados desenvolvidos aos produtos dos países latino-americanos.

Nesse sentido, avulta a importância de uma conclusão com êxito da Rodada Uruguai, pois, sem resultados significativos nessas negociações, os processos de abertura comercial na América Latina e no Brasil poderão enfrentar dificuldades.

A Iniciativa Bush tendo antecedido a crise do Golfo a ela não faz referência. O Brasil, contudo, foi um dos países mais afetados pela crise, dado seu volume de importação de petróleo, sua sensibilidade a aumentos de taxas de juros e a quedas no comércio mundial e seu comércio com a região do Golfo. Seria, portanto, compatível com o espírito da Iniciativa, quer a adoção de medidas pelos EUA nas áreas de comércio e dívida, quer o apoio a medidas de contingência, especialmente na área dos organismos financeiros multilaterais, para países seriamente afetados como o Brasil.

Ainda em relação à área de comércio, também os acordos-quadro, previstos na Iniciativa, podem se converter em mecanismos ágeis para o encaminhamento de questões de interesse dos dois lados.

## Investimentos

Dado o vínculo entre comércio e investimento, a Iniciativa reconheceu a importância de recuperar os fluxos de investimento para a região, extremamente reduzidos na década de 80.

O Brasil é um claro exemplo dessa tendência, passando de um país com significativos ingressos positivos, nos anos 70, a um país com saídas líquidas de capital no final dos anos 80.

A reversão dessa tendência passa pelo êxito dos atuais programas de estabilização, mas, cumpre ressaltar, é necessário um ambiente internacional favorável, bem como medidas adicionais de cooperação.

Nesse contexto, os países latino-americanos deveriam contar com recursos externos, de fontes bilaterais e multilaterais, que possam apoiar seus programas internos de estabilização.

Embora limitado, o montante de recursos mobilizado pela Iniciativa poderá ter um impacto positivo na região, mediante a criação de mecanismos adequados, que poderão, posteriormente, ser reforçados com recursos adicionais.

### Dívida

A contribuição decisiva, contudo, para a retomada, em novas bases, do desenvolvimento regional, passa por uma solução duradoura para o problema da dívida externa.

Um dos aspectos mais significativos da Iniciativa é o do tratamento conjunto das questões de comércio, investimento e dívida, onde esta última tem claramente a primazia.

Na área da dívida oficial, propõe esquemas inovadores de redução da dívida fora do Clube de Paris. É fundamental, nesse aspecto, que a Iniciativa seja implementada o mais rápido possível e em condições que permitam uma redução expressiva da dívida e um alívio imediato dos fluxos de pagamentos.

Na dívida bancária, contudo, não inova em relação ao Plano Brady, que tem se demonstrado insuficiente no equacionamento definitivo da questão. Nesse sentido, seria im-



portante que o Governo norte-americano exercesse liderança positiva junto a sua comunidade bancária, bem como aos demais governos do Grupo dos 7.

## **4. OS MERCADOS FINANCEIROS E CAMBIAIS**

### **4.1 Tendências de Curto prazo**

A análise da situação atual nas principais economias mundiais, que leva em conta as tendências das políticas econômicas nestes países, fornece indicações sobre o ajuste que estará se processando nas contas correntes e nas taxas de câmbio entre as principais moedas.

A variável mais importante na determinação das paridades cambiais continua a ser a taxa de juros oferecida em cada país pelos ativos financeiros de outros países; os diferenciais observados nas taxas de juros são diretamente responsáveis pela mudança nas relações entre as principais moedas.

Durante o segundo semestre do ano passado, após um período de incerteza motivado pelos temores de um recrudescimento da inflação em função da crise do Golfo Pérsico, a política monetária, de uma forma geral, deixou de ser muito rígida, exceto na Alemanha e no Japão. Este abrandamento impunha-se devido à desaceleração da atividade econômica, tornando-se possível à medida que se dissipava a preocupação de que os índices de preços fossem elevar-se significativamente. As taxas de curto prazo caíram 2% desde outubro de 1990, nos Estados Unidos e Inglaterra.

O comportamento da economia norte-americana aponta para a continuação do afrouxamento da política monetária, em contraposição à rigidez que vinha sendo adotada, em razão do alto índice inflacionário observado no início do ano passado. A diminuição da taxa de juros, efetuada pelo Federal Reserve no final do primeiro trimestre de 1991, procura dar um maior fôlego à economia americana, para que o estímulo ao consumo impulse a retomada do crescimento.

A queda das principais taxas de juros na França foi mais modesta, tendo sido influenciada pela decisão do Banco Central ale-

mão de elevar, por duas vezes, suas principais taxas. No Japão, a taxa de desconto foi elevada no final de agosto, para conter pressões inflacionárias presentes na economia japonesa durante o período.

A evolução das paridades cambiais entre as principais moedas refletiu os diferentes cursos das políticas monetárias em cada país. O dólar, o franco e a libra (que entrou para o sistema monetário europeu em outubro) desvalorizaram-se em relação ao marco alemão e ao iene. Desde o final da Guerra do Golfo, no entanto, o dólar vem sendo valorizado como efeito de uma forte recuperação na capacidade de crescimento da economia americana, fazendo com que o público em geral tivesse uma percepção favorável de que a recessão possa ser mais suave e menos duradoura do que em casos anteriores.

Com base no comportamento recente das taxas de juros de curto prazo, a expectativa é de uma continuidade no processo de queda verificado no final do ano passado e início deste ano, uma vez que a maioria das economias que compõem o grupo dos países mais industrializados encontra-se com reduzido nível de atividade econômica, próximo à estagnação e, até mesmo, à recessão, exceto na Alemanha e no Japão. A retomada do processo de crescimento necessita de estímulos ao consumo por parte das autoridades econômicas destes países, incluindo-se quedas adicionais da taxa de juros.

### **4.2 Perspectivas de Longo Prazo**

No decorrer dos próximos trimestres, as políticas monetárias deverão se tornar mais flexíveis ainda, de modo a manter uma recuperação firme do nível de atividade econômica, o que é viável devido à acomodação dos índices inflacionários, que não apresentam, no momento, tendência altista. A exceção parece ser a Alemanha, devido principalmente às perspectivas pessimistas em relação ao comportamento da inflação. Ao manter uma política monetária rígida, as autoridades econômicas alemãs deverão limitar as possibilidades de reduções ainda maiores das taxas de juros de curto prazo em outros países, especialmente daqueles que fazem parte do sistema monetário europeu.

No tocante ao Japão, a queda nas taxas de crescimento econômico, em 1991, provo-



cará uma redução nas taxas de inflação e uma possível flexibilização da política monetária, com queda nas taxas de juros. No entanto, o espaço para redução nas taxas de juros é pequeno, dado que seu nível atual já é muito baixo em relação às taxas que vigoram nos EUA e nos países da CEE. Assim, a expectativa é de que as taxas devam flutuar acompanhando o movimento do mercado financeiro dos Estados Unidos. O iene deve sofrer uma valorização em relação ao marco, principalmente devido ao aspecto mais favorável da inflação no Japão do que na Alemanha.

De outra parte, prossegue a reversão do crescimento do superávit em conta-corrente do Japão, como resultado dos investimentos diretos no exterior, tanto no mercado regional, quanto na Europa. No primeiro caso, visando aproveitar o baixo custo da mão-de-obra nos países próximos e a facilidade para exportar para o mercado japonês. No segundo, procurando contornar políticas protecionistas e diminuir o superávit com os países da CEE.

Na Alemanha, devido às pressões inflacionárias, provocadas principalmente pela maneira como se desenrolou o processo de unificação, e a despeito da gradual queda do ritmo da atividade econômica, a política monetária deve permanecer muito restritiva em 1991, estendendo-se até o início de 1992; a taxa de juros dos ativos financeiros denominados em marcos deve também permanecer elevada em 1991 e no começo de 1992. Com a esperada queda na taxa de inflação, prevê-se igualmente uma queda na taxa de juros, a partir de meados de 1992.

Nos Estados Unidos, permanece a tendência declinante do déficit em conta-corrente, retornando à faixa de dois dígitos, graças aos resultados favoráveis obtidos no final de 1990, quando, no último trimestre, as exportações elevaram-se acima do que era esperado,

em boa medida devido à desvalorização sofrida pelo dólar durante o ano; enquanto diminuíram as importações em virtude da recessão por que passa o país. O valor do déficit em conta-corrente, que já havia sido reduzido para 106 bilhões de dólares em 1989, caiu novamente para 99 bilhões de dólares no final de 1990.

Deve-se esperar que o Federal Reserve promova novas quedas das taxas de juros para estimular a retomada do crescimento americano. No entanto, mais para o final do ano de 1991, é possível ocorrer um reaperto da política monetária, para prevenir possíveis efeitos secundários negativos relacionados ao crescimento. Como o espaço para cortes nas despesas é limitado pelas consideráveis exigências de financiamento do setor público, o mercado de títulos deve mostrar uma evolução favorável durante o ano, com tendência a melhorar no final do ano.

Apesar do fato de que a recessão americana possa ser mais duradoura do que inicialmente se pensava, e das pressões inflacionárias presentes na Alemanha como resultado do processo da reunificação, o desequilíbrio macroeconômico a nível externo entre as três grandes potências econômicas parece estar se resolvendo satisfatoriamente.

No longo prazo, o Japão deve incluir-se no rol de países onde a política monetária deve flexibilizar-se, devido ao lento processo de desaceleração da atividade econômica que deverá tomar conta da economia do país em 1991. A Alemanha parece ser a única, entre as principais economias do mundo, onde as taxas de juros deverão permanecer elevadas por um período maior, visando conter a inflação que se eleva como resultado da reunificação do país. Em 1992, quando as taxas de juros dos demais países componentes do G-7 estiverem elevando-se, a política monetária na Alemanha pode estar trilhando o caminho inverso.



## NOTAS

- ( 1 ) The Economist, 13 de abril de 1991.
- ( 2 ) Veja o Boletim de Conjuntura Internacional (BCI), Nº 2, setembro de 1990.
- ( 3 ) OCDE, Economic Outlook, dezembro 1990.
- ( 4 ) United States Government, Economic Report of the President, fevereiro de 1991, tabela B-61, pág.355, US Government Printing Office, Washington D.C, 20402.
- ( 5 ) The Economist, fevereiro de 1991. OCDE, Economic Outlook, dezembro de 1990.
- ( 6 ) OCDE — Economic Outlook — dezembro de 1990.
- ( 7 ) OCDE — Economic Outlook — dezembro de 1990.
- ( 8 ) The Economist Publication: "The world in 1991" — London, 1990.
- ( 9 ) Esta seção foi feita com base nos dados da CEPAL, *Balance Preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe*, Nações Unidas LC/G.464, 19 de dezembro de 1990.
- (10) GATT Press Communiqué, GATT/1504, 19 de março de 1991.
- (11) GATT, International Trade 1989-1990, vol. I.
- (12) United States Government, 1991, opus cit.
- (13) *Summary Report on Trade of Japan 1989-90*, Japan Tariff Association, dezembro 1990.
- (14) *Balance Preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe 1990*, CEPAL, LC/G.1646, 19.12.1990.
- (15) *Problems of Protectionism and Structural Adjustment*, Report by the UNCTAD secretariat, part I, Restrictions to Trade, TD/B/1282, 20.12.1990.
- (16) Esta seção tem como base as informações contidas no documento *Problems of Protectionism and Structural Adjustment*, Report by the UNCTAD secretariat, part I: Restrictions to Trade, TD/B/1282, 20.12.1990.
- (17) UNCTAD, 1990; opus cit. págs. 10-11.
- (18) Além desses, estão na lista de sobreaviso (watch list) 19 outros países: Argentina, Canadá, Chile, Colômbia, Egito, Grécia, Indonésia, Itália, Japão, Coréia do Sul, Malásia, Paquistão, Filipinas, Arábia Saudita, Espanha, Taiwan, Turquia, Venezuela e Iugoslávia.
- (19) As quotas se referiam a produtos para consumo final no território da antiga RDA e os acordos não se aplicam a produtos agrícolas.
- (20) Áustria, Finlândia, Islândia, Liechtenstein, Noruega, Suécia e Suíça.
- (21) United States International Trade Commission, *The Likely Impact on the United States of a Free Trade Agreement with México*, Washington, DC, fevereiro 1991.
- (22) Plantas de empresas dos Estados Unidos que se instalam na fronteira do México para aproveitar a mão-de-obra barata mexicana para operações intensivas em trabalho.



## APÊNDICE

### AS NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS MULTILATERAIS: A RODADA URUGUAI \*\*/

A Rodada Uruguai deveria ter sido concluída no encontro de Ministros do Comitê de Negociações Comerciais (CNC) realizado em Bruxelas de 03 a 07/12/1990. A quantidade de temas tratados e a complexidade técnica e política de alguns deles justificavam o pessimismo em relação a um entendimento consensual. Com as negociações agrícolas paralisadas por divergências insuperáveis, principalmente entre as posições dos Estados Unidos e da CEE, as delegações presentes decidiram interromper as negociações gerais e estender seu prazo até que o Diretor-Geral do GATT, Arthur Dunkel, depois de proceder a consultas junto aos representantes dos países-membros, reconvoque o CNC.

Em fevereiro de 1991, a Comissão Europeia aprovou propostas para uma abrangente reforma de sua Política Agrícola Comum (PAC), geradora do contencioso agrícola. A representante comercial dos Estados Unidos confirmou que seria pedido um prazo maior ao Congresso para dar prosseguimento às negociações comerciais e a extensão da chamada autoridade para negociações comerciais, de "via rápida" (*"fast track" trade authority*), para mais dois anos, até junho de 1993. Por este instrumento, o Congresso dos Estados Unidos deve aprovar ou rejeitar um acordo final com o GATT, em sua totalidade. Ou seja, o Congresso se compromete a não emendar o tratado conseguido depois de delicadas negociações comerciais dos Estados Unidos com outras nações. Pela Lei do Comércio de 1988, o mandato de "via rápida" é automaticamente ampliado a menos que o Congresso aprove uma resolução de rejeição por uma margem de 50%, tanto no Senado como na Câmara de Deputados. Os congressistas têm até o dia 15 de maio para definir suas posições nas Comissões do Congresso e até 1º de junho para votá-las.

Sem a renovação do mandato negociador do Executivo concedido pelo Congresso dos Estados Unidos e sem indicações segu-

ras de reforma da política agrícola comum, pela CEE, a ambiciosa rodada de negociações comerciais, a Rodada Uruguai, corre o risco de terminar em fracasso, o que teria consequências indesejáveis para o equilíbrio das trocas internacionais.

#### Situação de alguns dos Grupos Negociadores:

1) *Standstill (congelamento) e Roll-back (desmantelamento)*: embora, como já foi dito, não tenham sido muitas as novas medidas restritivas impostas pelos principais países da OCDE, o compromisso de não criar novas medidas não tem sido cumprido. Houve pouco progresso em relação ao compromisso de desmontar as medidas restritivas e ilegais à luz dos princípios do GATT, existindo inclusive propostas de adiar o desmantelamento para somente após o final da rodada.

2) *Tarifas e Medidas não Tarifárias*: as reduções tarifárias propostas têm uma abrangência limitada e seus efeitos sobre a escalada e os picos tarifários privilegiam os produtos manufaturados. Além disso, as reduções são condicionais aos resultados alcançados em outras áreas e às ofertas tarifárias negociadas bilateralmente. Nenhum entendimento foi alcançado sobre a aplicação de um enfoque multilateral para as medidas não tarifárias. A manutenção de tais medidas tenderá a cancelar os benefícios do acesso nominal definido em termos de tarifas, assim como aqueles decorrentes das ofertas tarifárias. A eliminação das medidas não tarifárias adotadas pelos países em desenvolvimento, como o Brasil, apresenta várias dificuldades.

3) *Agricultura*: as negociações agrícolas envolvem todas as políticas internas com efeito sobre a formação de preços. Entre estas, estão as políticas de suporte de preços, pagamentos diretos aos produtores, redução de custos de insumos, comercialização e subsídios à exportação. Existem vários pontos de divergência entre os Estados Unidos e a CEE na área agrícola. As principais divergências, em relação às políticas de suporte interno de produtos agrícolas se concentram nas propostas dos Estados Unidos de redução de não menos de 75% nos próximos 10 anos, iniciando-se em 1991-92, com base na média entre 1986

(\*\*) Esta seção tem como base as informações contidas no Boletim de Diplomacia Econômica (anteriormente, Boletim de Negociações Comerciais Multilaterais) do Ministério das Relações Exteriores, Grupo de Estudos Técnicos (GETEC), nº 5, outubro 1990 — Janeiro 1991.



e 1988 e na da CEE que propõe um máximo de 30% para certos produtos ao longo de 10 anos a partir do ano-base de 1986. Os Estados Unidos querem ainda um corte de 90% nos subsídios às exportações.

4) *Têxteis e Vestuário*: a integração desses setores ao GATT é de grande importância para os PEDs. Os principais países importadores exigem concessões em troca do desmantelamento do Acordo Multifibras, ou introdução de salvaguardas seletivas, maior facilidade e ampliação das investigações de anti-dumping e medidas compensatórias. Não existem definições quanto: aos prazos para a implementação do acordo e sua integração ao GATT, à cobertura de produtos e a vários outros pontos importantes.

5) *Produtos Tropicais*: a completa liberalização das condições de acesso a mercado desses produtos, como seria desejável, não será obtida. As ofertas dos PDEMs são limitadas, não contemplando todos os produtos de interesse para os PEDs.

6) *Aspectos de Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio*: não há consenso ou compromisso de aceitação sobre os principais pontos negociados. As questões pendentes são muitas, incluindo entre elas: a estrutura e implementação internacional de um eventual acordo único; solução de

controvérsias; patentes; proteção de certos aspectos de direito autoral de práticas abusivas e anticompetitivas; além de questões importantes no tratamento dos países em desenvolvimento. Outra questão não resolvida versa sobre a manutenção ou não do foro da OMPI — Organização Mundial de Propriedade Intelectual como o local adequado para a solução de controvérsias.

7) *Aspectos de Medidas de Investimento Relacionados ao Comércio (TRIMs)*: não há também consenso sobre um texto de acordo. O Brasil se opõe à idéia de proibição de TRIMs e se declara favorável a um exame dos efeitos negativos sobre o comércio de medidas de investimento.

8) *Comércio de Serviços*: várias divergências ainda permanecem sobre o projeto de acordo-quadro. A principal questão se refere à inclusão da cláusula da Nação Mais Favorecida (NMF) incondicional (ou seja, de aplicação automática a todos os signatários do Acordo-Quadro sobre o Comércio Internacional de Serviços). Os Estados Unidos e, em menor escala a CEE, preferem introduzir condicionantes para a extensão de concessões negociadas. Uma possibilidade seria a de limitar o uso da cláusula NMF a alguns setores, estabelecendo-se mesmo reservas que permitam a preservação de acordos bilaterais vigentes.

(\*) As opiniões emitidas nos artigos incluídos no presente Boletim são de inteira responsabilidade de seus autores, não refletindo de forma alguma, posições oficiais do Governo Brasileiro.







## 1- INTRODUÇÃO (I)

Uma das características do processo de integração na América Latina é que — talvez refletindo o próprio espírito latino — muito mais se tem dito a respeito do que se tem feito para viabilizar esse processo.

O próprio significado da expressão "integração regional" tem se alterado, à medida em que novas propostas de cooperação entre países são apresentadas. Na tradição das instituições voltadas para a integração regional, o objeto sempre foi o conjunto dos países da região com economias de livre mercado. Experiências localizadas — como o Pacto Andino, o Mercado Comum Centro-Americano, e os Acordos de Integração entre o Brasil e a Argentina — levaram a centrar o foco de atenções em diversos momentos em subconjuntos de menores dimensões, mas sempre admitindo-se — ao menos de forma implícita — que os progressos realizados e os benefícios obtidos seriam, em algum momento futuro, generalizados para o resto da região.

## Parte II

## ARTIGOS ESPECIAIS (\*)

Mais recentemente, esse leque de abordagens do termo regional foi enriquecido por duas iniciativas que merecem especial atenção. Uma delas é o Mercado Comum envolvendo Brasil, Argentina, Chile, Paraguai e Uruguai, uma iniciativa semelhante às anteriores, de abrangência gradualmente crescente, que inclui também a disputa da A supondo inicialmente, por exemplo, na chamada iniciativa para as Américas, que se refere a uma liberalização comercial para alguns países da região, em suas relações com os Estados Unidos, desde que atendidas algumas pré-condições.

O ponto comum entre essas diversas propostas é o reconhecimento da necessidade de uma redução das barreiras comerciais e de um maior entrelaçamento entre as economias da região, seja qual for a configuração geográfica que se tenha em perspectiva. Projetos envolvendo grupos distintos de países e desenhos alternativos de políticas podem, contudo, levar a resultados diferentes.

Neste artigo se discute o tema da integração a partir de uma perspectiva geográfica abrangente, como sugere pela própria indefinição geográfica no título. As relações regionais são apresentadas em contraposição ao que se observa em outras áreas do mundo, procurando inferir implicações decorrentes de distintas configurações de integração regional. A próxima seção mostra algumas evidências básicas com relação à integração latino-americana, e na seção seguinte são feitas considerações com respeito à criação de um Mercado Comum entre os países do Cone Sul e a integração latino-americana proposta na iniciativa para as Américas, anunciada recentemente. A última seção apresenta algumas considerações de ordem geral.

## II — A EXPERIÊNCIA RECENTE

(\*) As opiniões emitidas nos artigos incluídos no presente Boletim são de inteira responsabilidade de seus autores, não refletindo, de forma alguma, posições oficiais do Governo Brasileiro.

As análises sobre os cenários internacionais mais prováveis para a década que se inicia baseiam-se

que implicam tratamento comercial preferencial, muitas vezes em prejuízo das possibilidades de crescimento

(\*) Do ISEA - Universidade de Brasília, membro da CEPAL. As opiniões expressas aqui são estritamente de responsabilidade do autor e não refletem necessariamente a posição da instituição a que o autor está vinculado.







## **I — INTRODUÇÃO (1)**

Uma das características do processo de integração na América Latina é que — talvez refletindo o próprio espírito latino — muito mais se tem dito a respeito do que se tem feito para viabilizar esse processo.

O próprio significado da expressão “integração regional” tem se alterado, à medida em que novas propostas de cooperação entre países são apresentadas. Na tradição das instituições voltadas para a integração regional, o objeto sempre foi o conjunto dos países da região com economias de livre mercado. Experiências localizadas — como o Pacto Andino, o Mercado Comum Centro-americano, e os Acordos de Integração entre o Brasil e a Argentina — levaram a centrar o foco de atenções em diversos momentos em subconjuntos de menores dimensões, mas sempre admitindo-se — ao menos de forma implícita — que os progressos realizados e os benefícios obtidos seriam, em algum momento futuro, generalizados para o restante da região.

Mais recentemente, esse leque de acepções do termo regional foi enriquecido por duas iniciativas que merecem consideração: as intenções de se formar um Mercado Comum envolvendo Brasil, Argentina, Chile, Paraguai e Uruguai nos próximos anos supõem uma postura semelhante às anteriores, de abrangência gradualmente crescente, que nesse sentido é distinta dos supostos implícitos, por exemplo, na chamada Iniciativa para as Américas, que se refere a uma liberalização comercial para alguns países da região, em suas relações com os Estados Unidos, desde que atendidas algumas pré-condições.

O ponto comum entre essas diversas propostas é o reconhecimento da necessidade de uma redução das barreiras comerciais e de um maior entrosamento entre as economias da região, seja qual for a configuração geográfica que se tenha em perspectiva. Projetos envolvendo grupos distintos de países e desenhos alternativos de política podem, contudo, levar a resultados diferentes.

Neste artigo se discute o tema da integração a partir de uma perspectiva geográfica abrangente, como sugerido pela própria indefinição geográfica no título. As relações regionais são apresentadas em contraposição ao que se observa em outras áreas do mundo, procurando inferir implicações decorrentes de distintas configurações de integração regional. A próxima seção mostra algumas evidências básicas com relação à integração latino-americana, e na seção seguinte são feitas considerações com respeito à criação de um Mercado Comum entre os países do Cone Sul e a integração hemisférica proposta na Iniciativa para as Américas, anunciada recentemente. A última seção apresenta algumas considerações de ordem geral.

## **II — A EXPERIÊNCIA RECENTE**

### **A — Fluxos Comerciais**

As análises sobre os cenários internacionais mais prováveis para a década que se inicia frequentemente enfatizam a importância da adoção de barreiras comerciais seletivas e de acordos regionais que impliquem tratamento comercial preferencial, muitas vezes em prejuízo das disposições conveniadas

---

(\*) Do IPEA e Universidade de Brasília, atualmente na CEPAL. As opiniões expressas aqui são estritamente de responsabilidade de sua redação pessoal, e não refletem necessariamente a posição das instituições a que o autor está vinculado.



nos fóruns multilaterais. As referências ao Projeto-92 — de intensificação dos vínculos econômicos entre os países-membros da Comunidade Européia — e ao Acordo Comercial entre os Estados Unidos e o Canadá tornaram-se comuns na literatura.

Da mesma forma, são freqüentes as referências à debilidade do processo de integração entre os países da América Latina e ao fato de que a região tem reduzido sua participação no cenário internacional. A seguir discutimos algumas evidências de como o comércio externo dos principais países da região se compara com o de outras regiões, a estrutura básica dos fluxos de comércio entre esses países e deles com as áreas econômicas mais importantes do mundo (2).

De uma perspectiva latino-americana, é possível afirmar que — seja pela falta de investimentos no período recente, que dificultou a modernização do parque produtivo e a adaptação aos novos requerimentos por parte dos consumidores em terceiros países, seja pelo tipo de especialização da região no comércio internacional — as condições de demanda externa pelos produtos da região mudaram bastante nas duas últimas décadas. A queda observada nos preços dos principais produtos (primários) de exportação no período recente contribuiu ademais para uma queda na participação global das exportações latino-americanas nas importações dos principais mercados. Assim, comparando-se os dados para 1970 e 1987 segue-se que os produtos provenientes da América Latina representavam 7,9% das importações conjuntas de EUA e Canadá em 1970, e apenas 5,4% em 1987. Em relação à Europa Ocidental a perda de importância é ainda mais expressiva, de 3,1% para 1,5%, no mesmo período (3).

Esses resultados refletem evidentemente variações tanto nas condições de demanda quanto de oferta, e são ademais um resultado líquido da adoção de medidas específicas voltadas para o comércio externo, e outras medidas. Não cabe aqui detalhar os fatores explicativos. O ponto relevante a constatar é que o desempenho comercial da América Latina foi bem distinto do de outras regiões no período recente. As Tabelas 1 e 2 ilustram os pontos básicos.

**TABELA 1**  
**Crescimento (%) Real Médio Anual\* do Comércio Externo de Áreas Geográficas**  
**Selecionadas – 1970/87**

Área	Exportações	Importações
América do Norte	4,39	7,55
Europa Ocidental	6,55	6,08
Sudeste Asiático	9,66	7,98
Sudeste Asiático (exceto Japão)	11,06	10,07
América Latina	6,22	4,14

Fonte: estimativas a partir da base de dados das Nações Unidas \*(Valores correntes deflacionados pelo índice de preços por atacado nos EUA – IMF, International Financial Statistics, linha 63).

**TABELA 2**  
**Importância Relativa do Comércio Intra-regional no Valor Total Exportado por Áreas**  
**Geográficas Selecionadas.**

1970 – 1983 – 1987

Área	Comércio Intra-regional (%)		
	1970	1983	1987
América do Norte	32,95	33,38	37,89
Europa Ocidental	63,11	64,38	69,37
Sudeste Asiático	21,30	26,65	22,95
Sudeste Asiático (exceto Japão)	13,07	19,62	16,26
América Latina	10,08	8,53	8,61

Fonte: estimativas a partir da base de dados das Nações Unidas.



Comparando os dados da região com informações correspondentes de outras áreas geográficas, a taxa de crescimento real das exportações latino-americanas entre 1970 e 1987 é bastante inferior à dos países do Sudeste Asiático, semelhante à dos países da Europa Ocidental, e compara-se favoravelmente com o desempenho da América do Norte (Tabela 1). No que se refere às importações, contudo, a adoção de barreiras comerciais de vários tipos, aliada à perda de capacidade para importar experimentada na última década, fizeram com que o desempenho latino-americano tivesse sido bastante inferior ao das demais regiões consideradas.

É possível argumentar que existe uma relação de causalidade entre um menor componente importado no processo produtivo e a menor competitividade da produção local — sobretudo no que se refere a manufaturas — o que explicaria em parte o desempenho relativamente menor das exportações latino-americanas.

Não cabe aqui entrar no mérito dessa discussão. Se o argumento se mantém ao nível da distribuição geográfica dos fluxos de comércio também fica claro que existem fortes peculiaridades no caso da América Latina.

Na Tabela 2 são mostrados indicadores da importância relativa do comércio intra-regional para as diversas áreas geográficas consideradas. Chama a atenção, em primeiro lugar, o fato de a Europa Ocidental depender dos mercados locais para aproximadamente dois terços de seu valor exportado total. Para a América do Norte essa proporção é de pelo menos uma terça parte e no Sudeste Asiático o mercado regional representa mais de uma quinta parte do total.

Para a América Latina, ao contrário, o mercado regional não apenas tem expressão bastante inferior ao das demais regiões, como diminuiu sua importância relativa entre 1970 e 1983, mantendo-se deprimido desde então. Crises fiscais associadas a dificuldades de pagamentos externos, e a conseqüente escassez de créditos comerciais explicam boa parte desses resultados. Sejam quais forem os fatores determinantes, contudo, merece registro o simples fato de que a região se destaca por não encontrar internamente dinamismo significativo para sua atividade comercial e produtiva, permanecendo fortemente dependente das condições de acesso aos mercados externos para mais de 90% do valor de suas exportações.

Isso traz à discussão a questão de quais mercados são mais relevantes para o comércio exterior dos países da região, o que pode ser analisado a partir dos dados da Tabela 3, que mostra a composição percentual dos fluxos de comércio da América Latina.

**TABELA 3**  
**América Latina: Composição (%) Geográfica dos Fluxos de Comércio – 1970 – 1987**

Áreas	Exportações		Importações	
	1970	1987	1970	1987
América do Norte	33,44	28,09	43,89	30,06
Europa Ocidental	36,32	17,62	32,58	23,18
Sudeste Asiático	6,27	5,90	6,31	7,12
Sudeste Asiático (exceto Japão)	0,59	1,41	0,61	1,08
Intra-América Latina	10,08	8,61	11,40	12,88
Outros Países	13,30	38,37	5,21	25,68
Total	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: estimativas a partir da base de dados da CEPAL.

Os dados mostram que houve claramente um processo de diversificação geográfica bastante expressivo entre 1970 e 1987, tanto para os mercados de destino para as exportações da América



Latina quanto para os países de origem dos produtos importados (4). Uma análise mais detalhada e incluindo outras regiões seguramente indicaria que a partir das elevações dos preços dos mercados de petróleo na década de 70 o valor das transações comerciais entre a América Latina e os países exportadores de petróleo aumentou consideravelmente, alterando tanto a composição geográfica percentual das importações (como mostra a Tabela 3, a participação de “outros países” aumentou por um fator de 5 entre esses dois anos) quanto das exportações (a participação de “outros países” triplica no período), e conseqüentemente explicando em grande medida as variações observadas.

O ponto mais importante a reter, contudo, é que — em que pese a expressiva diversificação geográfica — as transações com a América do Norte e com a Europa Ocidental em 1987 ainda correspondiam a aproximadamente metade do comércio externo dos países da América Latina, tanto na absorção dos produtos exportados quanto para satisfazer a demanda regional por importações. A América do Norte continua sendo o parceiro mais expressivo, com um intercâmbio que supera em pelo menos três vezes o valor total do comércio intra-regional, enquanto as transações com o Sudeste Asiático — mesmo incluindo o Japão — têm relativamente pouca expressividade.

A análise desses indicadores a esse nível agregado, sem maiores considerações sobre a composição dos fluxos de comércio, sugere que as regiões com maior dinamismo comercial no período recente tiveram como características estruturais básicas um componente de importações (relação importação/exportação) mais expressivo (até onde se pode inferir, com base nas taxas de crescimento de exportações e importações) e um grau mais elevado de integração regional, do que o verificado na América Latina.

As recomendações de política decorrentes dessa observação apontam, portanto, para uma maior abertura comercial e para uma intensificação dos vínculos econômicos regionais, como forma de recuperar a competitividade da produção local, e o conseqüente dinamismo das vendas para o exterior. E aqui se situa a discussão relativa ao processo de integração.

A viabilização de tais objetivos tem-se mostrado difícil, seja através de negociações abrangentes — como foi a experiência da ALALC (Associação Latino-Americana de Livre Comércio) — seja através de acordos parciais, bilaterais, como tem sido a prática na ALADI.

Uma das dificuldades para a concretização desses propósitos deriva, contudo, da própria heterogeneidade das economias da região.

A teoria de comércio internacional reconhece que o processo de formação de uma União Aduaneira é tanto mais benéfico aos países-membros quanto mais semelhantes suas estruturas produtivas. A experiência de consolidação da Comunidade Econômica Européia parece ilustrar esse ponto. A realocação do processo produtivo decorrente da eliminação das barreiras ao comércio regional deu origem a um diversificado intercâmbio intra-regional, composto predominantemente de produtos manufaturados, sobretudo máquinas e material de transporte. Esta é uma característica básica que a diversificação introduzida pela participação dos países ibéricos e mediterrâneos não chegou a comprometer.

Na América Latina, os países diferem não apenas no tamanho relativo de suas economias, mas também no tipo de especialização em comércio. As disparidades são mais pronunciadas do que no caso europeu, e isso tem reflexos para o próprio tipo de envolvimento de cada economia com o mercado regional.

A Tabela 4 mostra — para as 11 economias mais expressivas da região — a composição percentual do comércio entre esses países em 1987, agregando-se os produtos por tipo de utilização final.



TABELA 4

Composição Percentual dos Fluxos de Comércio entre Países Seleccionados da América Latina – 1987

	Bolívia	Colômbia	Equador	México	Peru	Venezuela	Argentina	Brasil	Cone Sul Chile	Paraguai	Uruguai
<b>EXPORTAÇÕES</b>											
Alimentos	4.55	–	–	1.75	–	–	36.31	12.45	13.89	93.65	32.78
Prod. Agrícolas											
Não-Alimentícios	5.52	–	–	5.75	–	–	2.83	2.74	17.51	–	5.80
Combustíveis	89.63	33.24	69.37	22.64	14.23	63.23	2.47	3.56	0.62	0.02	0.50
Minerais & Metais	–	–	–	14.55	65.77	16.56	5.86	18.27	47.02	–	1.90
Manufaturas	0.30	66.76	30.63	55.30	20.00	20.21	52.53	62.78	20.96	6.33	59.02
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
<b>IMPORTAÇÕES</b>											
Alimentos	14.51	–	–	10.69	26.20	9.72	11.84	25.76	10.42	4.21	8.51
Prod. Agrícolas											
Não-Alimentícios	1.68	–	–	7.77	5.78	12.49	6.88	3.81	6.17	0.11	6.36
Combustíveis	0.74	12.64	2.36	12.44	8.07	1.03	20.13	13.71	22.74	28.72	14.63
Minerais & Metais	11.34	27.17	18.86	7.72	4.86	21.77	19.57	25.36	4.89	5.39	9.16
Manufaturas	71.73	60.19	78.78	61.38	55.09	54.99	41.58	31.36	55.78	61.57	61.34
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fonte: processado a partir da base de dados da CEPAL.

Os dados sugerem três tipos de envolvimento com os fluxos de comércio regional: a) para um grupo de países (Argentina e Brasil) os produtos manufaturados representaram em 1987 mais da metade do valor total de suas exportações para a região, mas suas importações regionais consistiam basicamente de produtos não-industrializados; b) para um segundo grupo de países (Colômbia, México e Uruguai) as relações comerciais com o restante da América Latina consistem basicamente de manufaturas, tanto para suas exportações como suas importações; c) finalmente, um terceiro grupo de países (Bolívia, Chile, Equador, Paraguai, Peru e Venezuela) é formado por importadores líquidos de manufaturas do restante da região, exportando em troca basicamente alimentos, combustíveis e minerais e metais.

Uma avaliação intertemporal indicaria que aumentou de forma expressiva o grau de diversificação das pautas de exportação na maior parte dos países da região nas últimas décadas. Mas essa mudança não foi suficiente para modificar três das características básicas dos fluxos de comércio: i) a estrutura do comércio internacional dos países da América Latina permanece essencialmente determinada por sua disponibilidade de recursos naturais, sendo constituída predominantemente por produtos primários (e semi-industrializados); ii) para todos os países da região, os vínculos comerciais mais significativos são externos à região; iii) os tipos de envolvimento dos diversos países com o comércio intra-regional são variados, em função mesmo da não-complementaridade das estruturas produtivas.

Como consequência, a região viu reduzir seu peso específico no mercado internacional de bens, tanto como exportadora quanto como importadora.

Um processo semelhante ocorreu no que se refere ao fluxo de fatores de produção, como se verá a seguir.

## B — Fluxos de Capital

As duas últimas décadas testemunharam um aumento sem precedentes das transações financeiras internacionais, em proporção bastante superior às das variáveis reais. Entre 1972 e 1987, por exemplo, o valor dos ativos bancários cresceu a uma taxa média anual de 20%, enquanto o comércio internacional total aumentou a um ritmo de 12% anuais (e a produção a apenas 10%). Como resultado desse desempenho, estima-se que em 1988 o volume de transações nos mercados



financeiros internacionais alcançava um valor próximo a US\$ 36 trilhões, superando em quase 50% o valor das transações comerciais totais entre países (5).

Boa parte desses resultados pode ser explicada pelo fato de que — por diversas razões — desde o início dos anos 70 a liberdade de movimento para o fluxo de capitais passou a ser considerada um objetivo de política econômica, em parte como forma de compensar os desajustes provocados pelo desalinhamento entre as principais taxas de câmbio. Ao mesmo tempo em que se verificava essa maior liberdade de fluxos financeiros, entretanto, persistiam (e em alguns casos eram ampliadas) as barreiras ao comércio de bens.

É ocioso lembrar que a maior parte desses movimentos financeiros está concentrada nos países industrializados, embora no período recente também seja verdade que os países em desenvolvimento aumentaram significativamente seu grau de integração com os mercados financeiros internacionais.

Na América Latina, mais especificamente, ocorreram vários episódios de liberalização dos fluxos financeiros a partir de meados da década de 70, em parte como forma de viabilizar o aproveitamento dos recursos então disponíveis, resultantes em larga medida da reciclagem dos ganhos comerciais obtidos pelos países exportadores de petróleo. Os resultados em termos de endividamento externo crescente, e o estrangulamento financeiro do setor privado em vários países da região, são bastante bem conhecidos para merecer maior detalhamento. O que é interessante ressaltar é que a própria crise da dívida externa reforçou a tendência à internacionalização dos mercados de capitais dos países devedores, como resultado de diversos dos esquemas utilizados para conversão da dívida.

Apesar desses dois fatores — a intensificação sem precedentes das transações financeiras entre países, e a maior abertura financeira dos países da América Latina — a região desempenha um papel marginal na absorção de recursos, além de haver se transformado de fato em exportadora líquida de recursos nos últimos anos: segundo a CEPAL (6), entre 1982 e 1990 a região como um todo teria transferido para o exterior um total de US\$ 224 bilhões, representando em média 22% das exportações anuais de bens e serviços dos países da região nesse período.

Além disso, os fluxos de investimento intra-regional têm como característica básica o fato de estarem concentrados no setor Serviços, sobretudo bancos comerciais. Não existe experiência de investimentos significativos vinculados à atividade produtiva direta, entre os países da região. Parte da explicação para isso é encontrada nas legislações restritivas e na escassa disponibilidade de recursos. Mas muito se deve também ao baixo grau de complementaridade das estruturas produtivas dos diversos países da região.

A isso se acrescenta a própria tendência recente da concentração geográfica dos fluxos internacionais mais recentes de capitais de risco. De acordo com o CEPII (1990), em 1988 60% dos investimentos externos diretos na indústria manufatureira (não considerando os fluxos intra-CEE) dos três principais centros econômicos do mundo — EUA, Japão e CEE — estavam concentrados nessas três áreas, à diferença do movimento de bens: naquele ano, as trocas mútuas de produtos industrializados entre esses três centros correspondia apenas a pouco mais de uma terça parte de suas exportações totais (novamente desconsiderando os fluxos intra-regionais na Europa).

Esses indicadores de desempenho comercial, de exportação líquida de recursos, e de fluxo intra-regional de recursos praticamente inexistente compõem o cenário básico para a análise dos esquemas de integração regional mais significativos.

### III — ALGUMAS CONFIGURAÇÕES REGIONAIS ALTERNATIVAS

A década de 80 testemunhou — em paralelo ao reconhecimento da queda no volume de transações entre os países da América Latina — a realização de esforços por recuperar o dinamismo regional.



Por um lado, buscou-se reativar os mecanismos convencionais existentes para fomento ao comércio regional. Os indicadores mais expressivos dessa postura seriam (7) a reunião de chefes de estado dos países que compõem o Mercado Comum Centro-americano, em 1984, as reuniões negociadoras no âmbito da ALADI entre 1985 e 1987 — que levaram à adoção de um programa para estabelecer um sistema regional de comércio e pagamentos, a partir do aprofundamento das preferências tarifárias regionais, de um programa regional de recuperação e expansão do comércio, e o compromisso de dismantelar as restrições tarifárias e criar um mecanismo para reduzir os desequilíbrios regionais — e a reforma, também em 1987, do Acordo de Cartagena (base do chamado Pacto Andino), pela assinatura do Protocolo de Quito, que tornou mais flexível o processo de aproximação das economias dos países andinos, permitindo (a exemplo da ALADI) a realização de acordos bilaterais e tornando menos rígida a definição de posturas comuns do grupo frente a terceiros países.

Ao mesmo tempo em que se observavam essas iniciativas, dois outros tipos de processos tinham lugar na região. Em 1986 o Brasil e a Argentina deram início a um processo de integração parcial, originalmente centrado na liberalização do intercâmbio bilateral de bens de capital e alguns alimentos, mas logo ampliado para diversas áreas, culminando com a assinatura, ao final de 1988, de um Tratado de Integração, Cooperação e Desenvolvimento, em que se prevê a criação de um mercado comum entre os dois países.

Exemplos semelhantes de acordos bilaterais em diversos níveis de abrangência e profundidade foram firmados entre esses países e o Uruguai, entre Venezuela e Colômbia, e entre esses dois últimos países e o México, o Caribe e a América Central. Além disso, a partir de dezembro de 1989 tomaram forma na ALADI iniciativas para ampliar o alcance de alguns instrumentos e acelerar as negociações sobre preferências tarifárias regionais.

Por outro lado, todos esses movimentos têm lugar quando diversos países da região tomam individualmente a iniciativa de reduzir as margens de proteção ao mercado interno, em reformas de política comercial externa freqüentemente induzidas por programas de estabilização de curto prazo e estimuladas pela perspectiva de acesso aos recursos de organismos multilaterais, sobretudo o Fundo Monetário Internacional, o Banco Mundial e o Banco Interamericano de Desenvolvimento. Seguindo o exemplo chileno da década anterior (mas em nenhum caso de forma tão drástica quanto a experiência chilena), Bolívia, México, Argentina, Venezuela e Costa Rica implementaram políticas de liberalização comercial significativa. O Brasil passou igualmente a flexibilizar sua política de importação desde 1987, e em 1990 sua política comercial externa como um todo (barreiras às importações e incentivos às exportações) havia sido substancialmente modificada, com anúncios de continuidade no processo de redução das barreiras ao comércio, a médio prazo.

Nesse contexto — de comércio intra-regional comparativamente limitado, e de um processo geral de liberalização comercial — as preocupações com a integração regional assumem destaque na agenda para o setor externo. As justificativas para tais preocupações são de âmbito tanto político quanto econômico, vão desde o reconhecimento da perda de capacidade negociadora por parte dos países da região à constatação de que em outras experiências bem-sucedidas de integração regional a complementaridade dos processos produtivos em distintos países permitiu superar diversos obstáculos, quer de limitação de escala dos mercados, quer de insuficiência de recursos para atualização e aperfeiçoamento tecnológico da produção. Numa situação de crescente perda de competitividade das exportações, e num cenário internacional caracterizado por sistemas econômicos geograficamente concentrados, o tema da integração passa a ser particularmente relevante.

Como foi dito na Introdução, o que não fica claro é que abrangência geográfica teria o processo de integração mais proveitoso para os países da região. Foge aos propósitos deste artigo fazer uma análise exploratória de todas as combinações possíveis de integração e avaliar seus resultados. Em lugar disso, concentraremos a atenção na análise de duas propostas às quais tem sido



destaque recentemente: a criação de um Mercado Comum entre os países do Cone Sul e a chamada Iniciativa para as Américas.

### III.1. O Mercado Comum do Cone Sul

Em agosto de 1990 os Ministros das Relações Exteriores e da Economia do Brasil, Argentina, Uruguai e Chile definiram a conformação de uma Zona de Livre Comércio, inicialmente projetada para funcionar apenas entre o Brasil e a Argentina (8). O Uruguai deverá participar diretamente do processo, mas as autoridades chilenas anunciaram que de início adotarão apenas uma atitude de observação, dispondo-se a firmar acordos paralelos. Além desses países, o Paraguai foi convidado formalmente a aderir.

Essa decisão ocorre de forma simultânea a um processo semelhante, em curso entre os países do Pacto Andino (Peru, Venezuela, Colômbia e Equador) — tendo sido provavelmente influenciada por esse processo — e no comunicado conjunto a referência é de que em dezembro de 95 será formada “uma Zona de Livre Comércio, aberta a outros países da ALADI”, preservando-se a já referida perspectiva de ampliação, para o restante da região, dos progressos alcançados para os diversos subgrupos de países.

O Cone Sul concentra a maior parte do valor do comércio intra-ALADI: apenas as exportações do Brasil e da Argentina para os demais países representavam, em 1988, algo em torno de 56% do valor total das exportações entre os onze países-membros. E boa parte do dinamismo desse intercâmbio é resultante do processo de integração entre os dois países.

Uma avaliação mais precisa dos efeitos da consolidação de uma zona de livre comércio entre os países do Cone Sul demandaria análise ao nível dos fluxos bilaterais de comércio, das elasticidades relevantes, e das perspectivas quanto a desvios de comércio em favor dos fluxos regionais, o que está fora de propósito aqui. Algo pode ser inferido, contudo, a partir de informações genéricas sobre a composição dos fluxos de comércio entre os países envolvidos e o restante da região, e sobre a política comercial externa de cada um desses países.

Como uma aproximação, cabe referência aos dados relativos a Argentina, Brasil, Chile, Uruguai e Paraguai na Tabela 4.

Na medida em que algo pode ser dito com relação à especialização em comércio e à complementaridade de vantagens comparativas com base em dados tão agregados quanto esses, é possível inferir que — em princípio — algum grau de intensificação no intercâmbio bilateral deve ser possível alcançar entre, por exemplo, países que são exportadores líquidos de manufaturas para a região, como o Brasil e a Argentina, e importadores líquidos de produtos industrializados, como o Chile e o Paraguai. O mesmo tipo de inferência poderia a grosso modo ser repetida para o caso de exportadores e importadores de combustíveis, alimentos ou outros produtos. Em outras palavras, a julgar pelo tipo de especialização no intercâmbio com o restante da região parece haver margem para se obter fluxos bilaterais mais significativos que os observados até aqui. Isso transparece com maior nitidez quando a análise leva em consideração a evolução no tempo dessa estrutura de especialização: a diversificação do comércio com maior participação de produtos industrializados certamente aumenta as possibilidades de intercâmbio com especialização setorial.

A experiência com os Acordos de Integração entre o Brasil e a Argentina parece bastante ilustrativa a esse respeito: uma vez definidos mecanismos de estímulo ao intercâmbio e esquemas para compensações de eventuais desequilíbrios, e com um mínimo de vontade política para reduzir entraves, tem sido possível dinamizar o comércio bilateral a um ritmo considerável.

Outra área em que existe margem para intensificar o intercâmbio intra-regional é a energética. A região como um todo produz um volume de óleo cru que supera suas necessidades, e é razoável



imaginar que esquemas específicos de intercâmbio possam ser definidos entre países exportadores e importadores líquidos de óleo e derivados. O fator novo a considerar aqui é que em função das dificuldades fiscais, em boa parte dos países da região os setores energéticos têm sido alvos de privatização. Este é um dado importante, mas é difícil afirmar a priori se isso facilita ou dificulta a integração regional.

A grosso modo, o processo de integração seria beneficiado se envolvesse maior entrosamento naqueles setores com maiores efeitos de encadeamento, como infra-estrutura (transporte, energia, telecomunicações, etc.), os produtores de bens de capital, os setores formadores de preços (siderurgia, petroquímica, material de transporte, etc.), para os quais os problemas de escala são importantes, e — dada a estrutura produtiva da região — o complexo agroindustrial.

A análise dos indicadores apresentados, apesar de indicativa de um potencial para a integração, não permite evidentemente qualquer inferência mais detalhada a esse respeito, e muito menos sobre o horizonte de tempo em que esse processo poderia se dar.

Existe, de concreto, o compromisso assumido pelos presidentes, de criar uma zona de livre comércio até o final de 1995. Mas uma quantidade razoável de fatores contribuem para que a vontade política não seja condição suficiente, se não for traduzida em ações concretas de política econômica.

Um dos principais obstáculos diz respeito à própria instabilidade macroeconômica, e seus reflexos sobre os preços relativos. Desequilíbrios fiscais recorrentes, taxas de inflação que se situam entre as mais altas do mundo, e restrições financeiras externas têm levado a flutuações das paridades cambiais entre esses países em proporções muito superiores ao que seria minimamente suportável por um processo sistemático de integração. Agregue-se a isso o fato de que o comércio regional representa — na maior parte dos casos — uma parcela limitada do comércio externo de cada país (como sugerido pela Tabela 2), e portanto dificilmente a política cambial desses países pode vir a ser determinada em função das paridades com outras moedas da região.

A diferença entre as políticas comerciais adotadas pelos diversos países é outro ponto crucial. Apenas para mencionar um dos aspectos mais evidentes, a própria posição chilena de manter-se num primeiro momento como observador do que ocorre com a integração entre os outros parceiros do Cone Sul decorre sobretudo do desencontro entre as políticas de importação; considerando-se apenas as alíquotas nominais de imposto de importação, ressalta a diferença entre a média (uniforme há vários anos) igual a 15% no Chile, enquanto no Brasil, por exemplo, a alíquota média corresponde a vários múltiplos daquele nível.

Uma série de outros aspectos poderiam ser mencionados, como as dificuldades de realização de negócios até mesmo no âmbito de mecanismos existentes, como os convênios de crédito recíproco, a falta de financiamento, as legislações internas para setores específicos, e outros.

Entretanto, há que se considerar essas dificuldades em relação a outro fato concreto, que é a tendência, já referida acima, de os países da região promoverem reformas liberalizantes em suas políticas comerciais, o que é indicativo de que a solução para boa parte dessas dificuldades deverá ser buscada em prazo não muito longo.

A dúvida que essa postura suscita é até que ponto a busca de soluções liberalizantes pode vir a comprometer a concessão de tratamento preferencial, requerido num processo de integração regional. Apenas para centrar atenção em um tema específico, há que considerar a possibilidade de outras configurações regionais, como é o caso daquela implícita na proposta de Iniciativa para as Américas.



### III.2 — A Iniciativa para as Américas

Em junho de 1990 o presidente George Bush anunciou, para um auditório integrado pelos embaixadores em Washington dos países da América Latina e do Caribe e pelo presidente do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), um conjunto de propostas relativas ao comércio, investimento e dívida externa dos países representados.

Em forma resumida as propostas consistem do seguinte:

a) com relação ao comércio:

- a.1) a promessa da administração Bush de cooperar com os países da região na última fase de negociações da Rodada Uruguai;
- a.2) a disposição de concluir acordos de livre comércio com outros mercados da América Latina e Caribe, sobretudo com grupos de países que se associem para fins de liberalização de comércio;
- a.3) a disposição de negociar com qualquer nação da região interessada em acordos bilaterais para abertura de mercados;

b) com relação a investimentos:

- b.1) compromisso do governo estadunidense de trabalhar junto com o BID na criação de um novo programa de financiamento a nações que reduzam ou eliminem os obstáculos às inversões externas; o Banco Mundial também poderia somar-se a esse esforço;
- b.2) proposta de criação de um fundo de investimento para as Américas, a ser administrado pelo BID, com o propósito de possibilitar reformas das políticas de investimento e avançar nos processos de privatização de empresas. Esse fundo disporia de até 300 milhões, dos quais uma terça parte proveria do governo estadunidense, e o restante caberia aos governos da Alemanha e do Japão aportar;

c) com relação à dívida externa:

- c.1) apoio à participação do BID como fonte adicional de recursos dirigidos a apoiar a atual estratégia de redução da dívida com os bancos comerciais (Plano Brady); o BID proporcionaria recursos adicionais aos do FMI e do Banco Mundial para apoiar operações de redução da dívida, de forma vinculada com as reformas econômicas;
- c.2) criação de um programa de redução e reestruturação da dívida dos países da América Latina e do Caribe contraída com organismos oficiais norte-americanos, dos quais poderiam participar aquelas nações que adotem programas de reforma econômica e de investimentos com o apoio das instituições multilaterais.

A avaliação política desse conjunto de propostas deve necessariamente levar em consideração o momento em que foram lançadas. Em primeiro lugar, os governos da região apresentam uma receptividade sem precedentes a propostas de liberalização comercial. Em segundo lugar, os movimentos recentes na Europa Oriental, com o enfraquecimento do conflito entre Leste e Oeste, tiram dessa iniciativa uma conotação de preservação do Espaço regional desde uma perspectiva ideológica, como em outras oportunidades. Em terceiro lugar, essa iniciativa assume conotações de preservação do espaço desde uma outra perspectiva, estritamente comercial, uma vez que sinaliza — sobretudo aos países da Europa Ocidental — quanto à capacidade de mobilização para fazer frente a eventuais obstáculos decorrentes da consolidação de blocos regionais.

Um segundo aspecto importante a ressaltar, ainda desde o ponto de vista político, é que a maior novidade dessa iniciativa está relacionada com a postura do governo norte-americano em



relação ao tratamento da dívida externa dos países da região. Contrariando sua própria posição em episódios anteriores, o fato de equiparar o tratamento dado à dívida com órgãos oficiais norte-americanos ao tratamento dado à dívida com os bancos comerciais (Plano Brady) significa uma sinalização positiva indiscutível.

Por último, é também digno de nota o fato de o pronunciamento presidencial admitir negociações com nações ou grupos de nações que conjuguem dos mesmos princípios. Trata-se de uma sinalização positiva à preservação de alianças regionais.

Há, portanto, diversos pontos positivos na avaliação política da Iniciativa para as Américas. Do ponto de vista econômico, contudo, as propostas parecem não muito inovadoras e seus efeitos são no mínimo incertos.

Em primeiro lugar, as propostas se sobrepõem aos movimentos de liberalização comercial observados na região, referidos na Seção II, e acenam com alguma concessão negociada de acesso ao mercado norte-americano, desde que o outro país se comprometa a promover algumas mudanças na sua política econômica, sobretudo no que se refere ao tratamento aos investidores externos.

Essa oferta de acesso ampliado ao mercado de bens em troca de maior liberalização do movimento de fatores foi essencialmente o que caracterizou a postura negociadora norte-americana desde o início da Rodada Uruguai. Nesse sentido, o dado novo nessa Iniciativa seria apenas a perspectiva de um tratamento diferenciado para os países da região.

Entretanto, há que se levar em conta que também essa política de acordos bilaterais faz parte do “protecionismo administrado” norte-americano e tem precedentes nos acordos firmados com Israel e o Canadá, e nas negociações com o México.

A avaliação do impacto econômico não é trivial, e varia em cada caso. Por exemplo, a generalização de tratamento preferencial pode ter efeitos positivos para alguns países da região em detrimento de outros, que hoje se beneficiam de condições diferenciadas de acesso ao mercado norte-americano. Ao mesmo tempo, o grau de exigência requerido para concessão de benefícios a um país — em relação ao qual investidores norte-americanos tenham interesses específicos (e portanto exerçam pressão para liberalizar a entrada de capitais estrangeiros) — pode vir a ser maior do que o requerido de outro país em que isso não ocorra.

O efeito específico sobre os fluxos comerciais bilaterais é provavelmente positivo (ao menos no curto prazo) para os países da América Latina e Caribe, uma vez que o mercado norte-americano continua sendo o mais importante para os produtos da região, e tendo em vista a incidência de barreiras comerciais. Mas a contrapartida exigida em troca do maior acesso a esse mercado pode ter um custo elevado, inclusive em termos da própria competitividade da produção local desses países a médio e longo prazos.

No que se refere às propostas de financiamento a inversões e de redução da dívida externa também o impacto econômico parece limitado. O volume de recursos previstos para o fundo de investimentos a ser criado no BID é muito reduzido para ter algum efeito significativo. Caberia esperar um detalhamento maior das condições do programa de financiamento a ser criado. De toda maneira, a idéia é semelhante em essência às condicionalidades vinculadas aos empréstimos que o Banco Mundial vem fazendo desde 1983, em que o desembolso de recursos é freqüentemente condicionado à adoção de medidas de política econômica. O registro da experiência brasileira recente de negociação, por exemplo, de empréstimos relacionados à reforma da política comercial externa, e o influxo líquido negativo de recursos provenientes do Banco nos últimos anos não autorizam grande otimismo com relação a esse tipo de financiamento.



Adicionalmente, o impacto efetivo da redução da dívida dos países da região para com as instituições oficiais dos Estados Unidos é previsivelmente reduzido. Esse passivo corresponderia a apenas 3% do valor total da dívida externa da região como um todo, embora para algumas economias da América Central e do Caribe os efeitos possam ser significativos, em função da maior importância relativa dos compromissos contraídos com instituições oficiais norte-americanas (9).

Finalmente, há um efeito econômico indireto adicional, que não decorre das propostas da Iniciativa para as Américas, mas é uma consequência das reformas econômicas liberalizantes estimuladas por essa Iniciativa. A maior liberalização comercial multilateral corresponde necessariamente uma redução das margens de preferência outorgadas aos parceiros da região como o instrumento básico de viabilização do processo de integração. O registro do que foi obtido até aqui em termos de integração no mínimo suscita algumas dúvidas quanto aos procedimentos adotados no passado para estimular essa integração. Mas o fato de que para várias indústrias da região (bens de capital, por exemplo) o mercado local absorve a maior parte das exportações recomenda cautela quanto ao que pode vir a ocorrer na hipótese de redução abrupta das margens de preferência que seguramente contribuem para esses resultados.

Isso remete a discussão à questão central da abrangência geográfica desejável (e factível) para o processo de integração.

#### **IV — CONSIDERAÇÕES FINAIS**

O exame dos indicadores agregados dos fluxos de comércio das diversas regiões mostra uma situação peculiar da América Latina, que conta com uma proporção de comércio intra-regional muito inferior à de outras áreas. Não há nada de novo nessa constatação, mas deve ser enfatizado que esse diferencial tem se acentuado ao longo do tempo.

A primeira reação à leitura desses números tende a ser a apologia da integração regional. Mas como foi discutido acima, não fica claro sequer o significado do termo regional. A heterogeneidade das estruturas produtivas e do potencial produtivo das economias é de tal magnitude, que o mesmo termo pode ter — como tem tido — significados diversos, dependendo da configuração regional que se tenha em mente.

Essas dificuldades estruturais não deveriam ser, contudo, a principal justificativa para o baixo grau de intercâmbio obtido. Falta de vontade política, políticas econômicas mal concebidas e a adoção de mecanismos inadequados para promover a integração também têm sua quota de responsabilidade.

A questão relevante é como proceder daqui em diante, supondo que a intensificação do intercâmbio regional seja um objetivo de política econômica.

Alguns pontos merecem ser enfatizados na definição das políticas indutoras da integração.

Em primeiro lugar, há que considerar que as vantagens comparativas da região (e, de modo geral, do continente americano como um todo) continuam sendo determinadas em grande medida pela disponibilidade de recursos naturais. O peso relativo de produtos primários e de produtos semimanufaturados nas exportações dos países da região permanece elevado. É possível argumentar — e demonstrar a partir de algumas experiências históricas bem-sucedidas — que a exploração racional desses recursos e a criação de condições para internalizar os ganhos derivados da atividade exportadora contribuem para reduzir a vulnerabilidade às crises relacionadas com as baixas elasticidades da demanda por produtos primários, e portanto essa constatação por si só não deveria constituir empecilho a um maior intercâmbio.



Uma condição importante para que isso ocorra a nível regional é um aumento no grau de complementaridade das estruturas produtivas, que poderia ser alcançado através da maior liberdade aos investimentos produtivos. Projetos conjuntos, envolvendo investidores de dois ou mais países da região, poderiam em princípio viabilizar essa complementaridade e/ou permitir que sejam atingidos níveis de produção compatíveis com a concorrência nos mercados internacionais.

Daí não se segue, contudo, que se deva esperar que o mercado regional proporcione — a curto prazo, pelo menos — um dinamismo das vendas externas em proporções semelhantes ao obtido com o comércio intra-regional em outras áreas. Este é um segundo aspecto que não deve ser esquecido na discussão sobre política comercial externa. A dimensão das economias latino-americanas é limitada, e portanto não é a maior integração regional que proporcionará a curto prazo os ganhos de escala requeridos, exceto talvez para alguns setores específicos.

O terceiro ponto a considerar é, conseqüentemente, o fato de que a intensificação do intercâmbio intra-regional não deveria ser vista de forma alternativa, mas complementar ao comércio com outras economias, que por sua maior dimensão têm melhores condições de estimular a produção local.

Um problema implícito nessa recomendação é que o maior acesso aos mercados dessas outras economias é por vezes mais factível através de empreendimentos conjuntos de produtores em distintos países da região. Isso tende a reforçar a consideração feita acima, no sentido de que há que se levar em conta que estágios superiores de integração regional podem ser alcançados através de maior liberdade ao movimento de fatores a nível regional.

Outro problema é que uma liberalização do movimento de bens (e fatores) com base no princípio de nação mais favorecida, que poderia contribuir para intensificar o intercâmbio com outras áreas, inclusive a partir de acordos setoriais específicos, tem como contrapartida a redução das margens de preferência regionais. O tema da liberalização comercial na região tem gradualmente deixado de ser um ponto de discórdia. Existe um reconhecimento — compartilhado pela maior parte dos agentes econômicos — de que alguma ação é necessária nessa direção, embora esteja longe o consenso sobre o ritmo e a forma que deve ter esse processo. E são menos claras ainda as conseqüências da liberalização simultânea dos fluxos de bens e de fatores.

Nesse sentido, a forma de promover o processo de integração deveria ser distinta dos mecanismos utilizados até aqui, essencialmente concentrados na redução de barreiras comerciais. A experiência acumulada após três décadas de tentativas de integração regional é sugestiva da necessidade de se pensar o processo de maneira abrangente, envolvendo diversos agentes econômicos, e com perspectivas mais claras quanto à sua necessidade e quanto à contribuição que essa integração pode dar em benefício da inserção internacional das economias da região. Propostas do tipo da Iniciativa para as Américas devem ser consideradas de forma complementar aos esforços de intensificação racional dos vínculos regionais.

Para lograr esses propósitos, o exemplo europeu recente, em que se buscou concentrar e intensificar esforços numa direção — a de recuperar competitividade a médio prazo — com base em exercícios de identificação — a nível setorial — do custo da alternativa de não-integração, parece digno de emulação pelos nossos países. Não basta buscar um maior intercâmbio regional com objetivos pouco claros, e que acabam se confundindo com a simples busca de melhora nos indicadores relativos de comércio. O processo seguramente terá mais chances de sucesso, e a definição das estratégias a seguir será mais fácil, se ficarem claros os objetivos que se quer alcançar com a integração, e os custos implícitos em não promovê-la.



## APÊNDICE

Os cinco grupos de países considerados são os seguintes:

- a) América do Norte compreende os Estados Unidos e o Canadá;
- b) Europa Ocidental inclui tanto os países da Comunidade Européia quanto os membros da Associação Européia de Livre Comércio, compreendendo dezoito países: França, Alemanha (Occidental), Itália, Reino Unido, Bélgica, Luxemburgo, Holanda, Espanha, Portugal, Dinamarca, Grécia, Irlanda, Suíça, Áustria, Suécia, Noruega, Finlândia, e Islândia;
- c) Sete países em desenvolvimento do Sudeste Asiático foram agrupados, formando um único mercado: Coreia do Sul, Hong Kong, Cingapura, Malásia, Tailândia, Indonésia e Filipinas. A base de dados utilizada (Nações Unidas) não apresenta dados específicos para Taiwan. Uma idéia aproximada de seu peso relativo pode ser obtida, contudo, a partir dos dados de importações pelos países-membros da OCDE: em 1987, se agregássemos Taiwan a esses sete países, suas exportações à OCDE representariam 13% do total desse conjunto de países, segundo OCDE, *Statistics of Foreign Trade*, 1989;
- d) Um quarto grupo de países acrescenta o Japão aos países acima, obtendo-se virtualmente todo o Sudeste Asiático;
- e) E como América Latina foram considerados os 11 maiores países, que compõem a ALADI (Associação Latino-Americana para a Integração), e cujas exportações conjuntas correspondiam, em 1987, a 92% do valor total das exportações da região: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela.

## NOTAS

- (1) Este artigo foi escrito a pedido da editora do Boletim de Conjuntura Internacional. No momento de sua redação teve início o conflito no Oriente Médio, com duração e extensão impossíveis de prever a esta altura. Em vista disso, a análise desenvolvida exclui qualquer consideração sobre possíveis alterações nas relações econômicas internacionais decorrentes desse conflito.
- (2) Ver descrição dos grupos de países considerados no Anexo ao texto.
- (3) Nesse mesmo período, os países em desenvolvimento do Sudeste Asiático dobraram sua participação nas importações totais tanto da América do Norte — passando de 4,8% em 1970 para 9,6% em 1987 — quanto da Europa Ocidental (de 1,3% para 2,7%). Ou seja, houve uma virtual simetria no ritmo de penetração desses dois mercados por parte dos exportadores latino-americanos e asiáticos.
- (4) Na verdade, uma comparação entre os principais fluxos de comércio para as diversas regiões (não mostrada aqui) indica que a América Latina apresenta os graus mais elevados tanto em termos de diversificação geográfica dos parceiros comerciais, quanto em termos de composição dos fluxos comerciais (número de itens que correspondem a pelo menos metade do valor total exportado ou importado pela região).
- (5) Dados da UNCTAD (1990).
- (6) NU/CEPAL (1990).
- (7) Esta parte do trabalho está fortemente baseada em Salgado (1990).
- (8) Pelo Anexo XIV ao Protocolo de Expansão do Comércio (Nº 4 de 06.07.90) os presidentes do Brasil e da Argentina comprometeram-se a criar um Mercado Comum entre os dois países a 31 de dezembro de 1994.
- (9) Por exemplo, para El Salvador esse percentual seria de 35%, para a República Dominicana 24%, para a Jamaica 20% e para o Haiti, 19%, segundo dados do BIS (Bank for International Settlements).

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- G. Salgado (1990), "Integración Latinoamericana y Apertura Externa", NU/CEPAL, Documento LC/IN 99, agosto.



- NU/CEPAL (1990), “Balance Preliminar de la Economía de America Latina y el Caribe — 1990”, *Notas sobre la Economía y el Desarrollo*, 500/501, Diciembre.
- UNCTAD (1990), *Trade and Development Report*.
- CIPRII (1990), “La Lettre du CIPRII N° 92”, Decembre.

Amartya Varro de Oliveira (\*)

Uma forma especial de Estado, a meio-camacho entre o Estado regulador da economia e o Estado com coação da economia. Vale dizer, entre o Estado liberal tipificado pelos EUA e o Estado do tipo soviético. Embora anuada de forma planejada, em obediência a um projeto nacional, este Estado intermédio apóia-se como o do primeiro tipo nas exigências do mercado. Sua ação e suas características vêm sendo estudadas em número crescente de livros e artigos, e firma-se para ele a designação de Estado desenvolvimentista.

Clayton Johnson, da Universidade da Califórnia, é pioneiro na delimitação dos contornos do Estado desenvolvimentista do Japão, pôs em relevo uma diferença básica entre o mesmo e o Estado liberal: “Um Estado regulador, guiado pelas regras do mercado, preceptua-se com as formas e os processos — as regras, pode-se dizer — da concorrência econômica, mas não com as respostas substantivas dela. O Governo dos EUA, por exemplo, aprova grande número de legislamentos anteriores para conter o tamanho das firmas, mas não cuida de quais as firmas que devem existir ou quais as não são necessárias. O Estado desenvolvimentista, ao contrário, guiando-se pelas regras do plano, busca prioritariamente fixar metas sociais e econômicas bem substantivas.” (*J. MIT and the Japanese Miracle*, Tokyo — 1962, p.191).

Consolidado no Japão de pós-II Guerra Mundial, o Estado desenvolvimentista repeteu ao longo da costa sudeste do Pacífico nos chamados “novos países industriais” (NPI): Coreia do Sul e Taiwan. (Hong Kong, o quarto NPI asiático, é colônia britânica, sem existência estatal própria).

A referência de início feita à Paz Americana não foi apenas circunstancial. Quase todos afirmam que o Estado desenvolvimentista da Ásia-Pacífico nasceu e prosperou sob o guarda-sol estratégico dos EUA. Os EUA usaram sua influência política e expressivos volumes de ajuda econômica e militar na montagem de uma esfera de comércio Japão-Ásia Oriental, na qual o Japão foi designado como “a economia natural do Oriente” e o Sudeste Asiático foi modificado para o papel de fornecedor de matérias primas, inclusive estratégicas. A vinculação vertical assim criada, e na qual os países do Sudeste Asiático figuram também como importadores de tecnologia de média e alta tecnologia, manifesta-se ainda hoje nos regimes anuais do Associação das Nações do Sudeste Asiático (ANSEA) com os seus “parceiros do diálogo”, todos países industrializados. A mesma vinculação vertical fornece o arcabouço para a criação em novembro de 1989, numa conferência em Camboja, da *Asia-Pacific Economic Cooperation* (APEC), ainda incipiente.

Tirando o caso especial de Coreia do Sul, que tem dimensões muito particulares, os países da ANSEA ainda são legítimos desenvolvedores de suas estratégias que lhes foram dadas na mencionada esfera de comércio da Ásia Oriental. A economia e “novo país industrial” (NPI) foi realmente marcante de dois países devedores à margem do visível Japão-Sudeste Asiático, e que receberam cuidados especiais dos EUA, enquanto membros do eixo de segurança americano no Pacífico Oriental. A referência é a Taiwan e Coreia do Sul, países que ao integrarem na comunidade das Nações e na ordem capitalista mundial em estreita conexão com os desdobramentos da estratégia dos EUA, Cabe inclusive ressaltar que, na passagem dos anos 40 para os anos 50, Taiwan e Coreia do Sul levaram a cabo a reforma agrária, com assistência técnica e financeira dos EUA. A modernização das respectivas estruturas agrárias foi o ponto de partida para a bem sucedida evolução econômica dos dois países.

(\*) Diretor de la oficina de Estudios Asiáticos no Centro Especial de MRE.







Na segunda metade do século XX, tomou corpo na Ásia-Pacífico coberta pela *Pax Americana* uma forma especial de Estado, a meio-caminho entre o Estado regulador da economia e o Estado com comando da economia. Vale dizer, entre o Estado liberal tipificado pelos EUA e o Estado do tipo soviético. Embora atuando de forma planejada, em obediência a um projeto nacional, este Estado intermediário apóia-se como o do primeiro tipo nas exigências do mercado. Sua ação e suas características vêm sendo estudadas em número crescente de livros e artigos, e firma-se para ele a designação de Estado desenvolvimentista.

Chalmers Johnson, da Universidade da Califórnia, e pioneiro na delimitação dos contornos do Estado desenvolvimentista no Japão, pôs em realce uma diferença básica entre o mesmo e o Estado liberal: “Um Estado regulador, guiado pelas razões do mercado, preocupa-se com as formas e os processos — as regras, pode-se dizer — da concorrência econômica, mas não com os aspectos substantivos dela. O Governo dos EUA, por exemplo, aciona grande número de regulamentos antitrustes para conter o tamanho das firmas, mas não cuida de quais as firmas que devam existir ou quais as não mais necessárias. O Estado desenvolvimentista, ao contrário, guiando-se pelas razões do plano, busca prioritariamente fixar metas sociais e econômicas bem substantivas.” (c.f. *MITI and the Japanese Miracle*, Tokyo — 1982, p.19).

Consolidado no Japão de pós-II Guerra Mundial, o Estado desenvolvimentista repontou ao longo da orla asiática do Pacífico nos chamados “novos países industriais” (NPI): Cingapura, Coréia do Sul e Taiwan. (Hong Kong, o quarto NPI asiático, é colônia britânica, sem existência estatal própria).

A referência de início feita à *Pax Americana* não foi apenas circunstancial. Quisemos sublinhar que o Estado desenvolvimentista da Ásia-Pacífico nasceu e prosperou sob o guarda-sol estratégico dos EUA. Os EUA usaram sua influência política e expressivos volumes de ajuda econômica e militar na montagem de uma esfera de comércio Japão-Ásia Oriental, na qual o Japão foi distinguido como “a oficina natural do Oriente” e o Sudeste Asiático foi pacificado para o papel de fornecedor de matérias-primas, inclusive energéticas. A vinculação vertical assim criada, e na qual os países do Sudeste Asiático figuram também como importadores de manufaturas de média e alta tecnologia, manifesta-se ainda hoje nas reuniões anuais da Associação das Nações do Sudeste Asiático (ANSEA), com os seus “parceiros do diálogo”, todos países industrializados. A mesma vinculação vertical forneceu o arcabouço para a criação em novembro de 1989, numa conferência em Camberra, da *Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC)*, ainda incipiente.

Tirante o caso especial de Cingapura, com seu dinamismo muito particular, os países da ANSEA ainda não lograram desvencilhar-se das atribuições que lhes foram dadas na mencionada esfera de comércio da Ásia Oriental. A ascensão a “novo país industrial” (NPI) foi realização marcante de dois países deixados à margem do vínculo Japão-Sudeste Asiático, e que receberam cuidados especiais dos EUA, enquanto bastiões do dispositivo militar americano no Pacífico Ocidental. A referência é a Taiwan e Coréia do Sul, países que se integram na comunidade das Nações e na ordem capitalista mundial em estreita associação com os desdobramentos da estratégia dos EUA. Cabe inclusive ressaltar que, na passagem dos anos 40 para os anos 50, Taiwan e Coréia do Sul levaram a cabo a reforma agrária, com assistência técnica e financeira dos EUA. A modernização das respectivas estruturas agrárias foi o ponto de partida para a bem-sucedida evolução econômica dos dois países.

---

(\*) Diplomata de carreira do Itamarati. Atualmente no Quadro Especial do MRE.



A motivação do Estado Desenvolvimentista é a industrialização nacional. Assim compreendido, o modelo estatal da Ásia-Pacífico tem antecedentes históricos: o Japão da época Meiji ou a Alemanha do final do século XIX, por exemplo. Nos casos mais antigos como nos de hoje, o impulso industrializante foi dado pela determinação de grupos nacionais de se colocarem na linha da modernidade, acompanhando a transição do sistema técnico. Da I para a II Revolução Industrial, nos exemplos históricos. Da II para a III Revolução Industrial, na conjuntura presente. Elemento comum a todos esses casos é o de serem industrializações vindas depois de outras, no tempo. Industrializações ulteriores, digamos, evitando a expressão “industrialização tardia” com sua conotação depreciativa. A consecução de uma industrialização ulterior produz resultados tão válidos quanto o das industrializações pioneiras. O capitalismo da Alemanha de hoje é tão genuíno e pleno quanto o da Inglaterra. Como será o da Coreia do Sul, se esse NPI lograr chegar ao fim da sua caminhada.

Alcançar o nível dos países da OCDE é a meta com vistas à qual os Estados desenvolvimentistas da Coreia do Sul e de Taiwan organizam seu comportamento. Seguindo o exemplo do Japão, os Governos de Taipei e de Seul não se contentam com atuar no nível macroeconômico ou como provedores de infra-estrutura. Tampouco se restringem a só intervir no terreno industrial quando há indústrias em dificuldades. Nos dois NPI, a intervenção governamental parte da verificação de que algumas indústrias e alguns produtos são mais importantes do que outros para o fomento da industrialização. O apoio ao investimento industrial é seletivo. Cuida-se também de incentivar as vinculações para trás, para a produção de bens de capital e intermediários associados à indústria que se promove. O governo impõe limites ao capital financeiro e, *last but not least*, mantém-se atento a quem controla a produção nacional. As companhias transnacionais tiveram participação reduzida, em termos diretos, na edificação das modernas economias de Taiwan e Coreia do Sul.

O posicionamento ideológico como bastião da confrontação com o comunismo, no Pacífico, atraiu para os dois futuros NPI muita ajuda americana, na fase de criação da infra-estrutura necessária à decolagem industrial. No período 1951-1965, Taiwan recebeu dos EUA subsídios (não empréstimos) que se elevaram a 1 bilhão e meio de dólares no conjunto do período. Os EUA ainda suprimiram Taiwan com 2 bilhões e meio de dólares de equipamentos militares, boa parte dos quais teria, sem isso, de ser comprada no quadro da confrontação específica de Taiwan com a China continental. Na Coreia do Sul, 77% da formação bruta de capital fixo, no período 1953-1962, provieram de donativos americanos. Entre 1962-1966, os donativos dos EUA e outros países ocidentais ainda representaram 73% das entradas de divisas na República da Coreia. Com relação a Taiwan ainda cabe mencionar o fluxo de capitais provenientes da diáspora chinesa do Sudeste Asiático e mais longe: as remessas e investimentos com tal origem podem ter representado mais de 30% da formação de capital bruto em Taiwan, até 1962.

Outra importante fonte de formação de capitais foi a poupança interna. Por todo o arco de cultura confucionista da Ásia-Pacífico, reservar para os dias difíceis uma parte dos rendimentos correntes é tradicional. Os Estados desenvolvimentistas da segunda metade do século XX estimularam a propensão à poupança das respectivas populações e procuraram canalizar boa parte dos capitais amealhados para a obra de industrialização. O exemplo veio mais uma vez do Japão, onde a poupança familiar chegou a representar, na abertura dos anos 70, mais de dois terços da poupança total do país. No Japão, a relação poupança familiar/rendimento utilizável é a mais elevada entre os países industrializados.

Quando os nacionalistas do Kuomintang (KMT) instalaram-se em Taiwan no final dos anos 40, a porcentagem da renda nacional anualmente economizada na ilha era pouco superior a 5%. Em 1963, a porcentagem já superara os índices correspondentes na GB e nos EUA. Nos anos 70 a poupança taiwanesa disparou, deixando para trás inclusive o Japão. Medidas governamentais de controle da inflação e elevação dos juros nas cadernetas de poupança, bem como a estabilidade dos preços no país, haviam estimulado o afluxo voluntário da poupança familiar para o sistema bancário, dando ensejo ao financiamento doméstico dos primeiros passos da industrialização. Por



sua vez, a criação de indústrias de forma não inflacionária permitiu o rápido crescimento da produtividade por operário e, conseqüentemente, o aumento da renda real *per capita*. O aumento da renda real tornou mais fácil economizar e os depósitos de poupança foram recebendo novos impulsos. Taiwan pôde financiar sua própria industrialização e, a partir de 1975, tornar-se um exportador de capitais.

Na Coreia do Sul, as condições de vida mais duras da população e as oscilações da política não permitiram a ocorrência de taxas de poupança tão elevadas quanto as de Taiwan. Os recursos daí provenientes ficaram aquém das necessidades de investimentos, e a Coreia do Sul precisou recorrer a empréstimos no exterior, chegando ao final dos anos 70 com uma dívida externa de 45 bilhões de dólares, hoje virtualmente liquidada. Fundamental, porém, foi a ação seletiva do Estado na obtenção dos empréstimos externos e na distribuição interna dos créditos, tudo com vistas ao fortalecimento dos *chaebols*, os conglomerados industriais-comerciais que se tornaram os pilares da modernização econômica da Coreia do Sul.

Até a metade dos anos 80 praticamente não houve na Coreia do Sul investimentos diretos estrangeiros sob a forma de participações acionárias em empresas locais ou implantações de firmas de fora. O pouco que havia era em geral no setor de manufaturas leves para exportação, desencorajando-se a presença estrangeira nos setores em que o Estado continuou a promover a substituição de importações, mesmo depois de adotada a estratégia de desenvolvimento puxado pelas exportações: indústria pesada, indústria farmacêutica, v.g. Depois do estabelecimento de relações diplomáticas entre Seul e Tóquio, em 1965, investidores japoneses começaram a interessar-se pela Coreia do Sul, animados pela garantia de estabilidade que a cobertura estratégica americana dava ao regime sul-coreano. De todo modo, do total acumulado de 16,2 bilhões de dólares de capitais estrangeiros entrados na Coreia do Sul entre 1962-1979, apenas 6,2% o fizeram como investimentos diretos. Todo o restante entrou sob a forma de empréstimos públicos ou comerciais.

No parágrafo anterior fez-se a alusão a ter o Estado desenvolvimentista da Coreia do Sul (e o mesmo pode ser dito de Taiwan) continuado a promover a industrialização por substituição de importações (ISI) mesmo depois de voltar-se para a industrialização orientada para a exportação (IOE). Cabe ressaltar que numa economia engajada na etapa da substituição de importações complexas, isto é, a aplicação simultânea da ISI e da IOE, mais importante do que o volume de exportações alcançado pelo país é o crescimento regular dos investimentos na formação do seu capital bruto. Na ISI complexa é intensa a importação de tecnologias modernas, em geral embutidas em bens de capital cuja compra e instalação implicam investimentos, e que são usadas sobretudo na produção de bens intermediários, por sua vez destinados a novos investimentos. A edificação da siderurgia na Coreia do Sul foi exemplo disso. Nos anos 60, o processo tecnológico da fabricação do aço estava bem difundido, com exceção de alguns aços especiais. O país interessado em assenhorear-se do processo em causa tinha de começar investindo na compra da maquinaria correspondente e na contratação de consultores especializados. Investir depois nos desdobramentos industriais tornados possíveis pela aquisição da base siderúrgica. E mais ainda: investir fortemente na formação de um corpo técnico nacional apto a tomar a si a condução e o aperfeiçoamento do processo.

Na Coreia do Sul do General Park, o decênio 1962-1972 viu o desenvolvimento das indústrias orientadas para exportação ser acompanhado por políticas de reserva de mercado e proteção de uma série de outras indústrias destinadas a fornecer matérias-primas para o setor exportador: refinação do petróleo, fertilizantes, cimento e fibras sintéticas. No final do período surgiram as primeiras medidas de incentivo das "indústrias estratégicas": a siderurgia basicamente, num primeiro momento. Foi no decênio seguinte (interrompido brutalmente em 1979 pelo assassinato do General Park) que se tornou central a preocupação com as indústrias estratégicas: maquinaria industrial, eletrônica, automóveis, construção naval e metalurgia. Em 1974 foi criado o Fundo Nacional de Investimentos com o objetivo precípua de fornecer fundos a juros baixos para o desenvolvimento das indústrias estratégicas e assegurar incentivos financeiros à aquisição pelo mercado doméstico dos produtos



de tais indústrias. Na altura de 1979, a indústria pesada e a química absorveram em conjunto cerca de 65% das benesses do FNI. Graças à promoção da indústria de maquinaria no final dos anos 70 e ao estímulo dado à siderurgia no início da década, as indústrias manufatureiras em geral estavam em expansão na abertura dos anos 80.

Cabe assinalar que também em Taiwan decidiu o Estado desenvolvimentista dotar a economia nacional de base siderúrgica própria. Por decisão e sob a orientação do governo construiu-se na localidade de Kaohsiung uma aciaria integrada, a *China Steel Copr.* (CSC), que já atingiu a capacidade teórica de produzir mais de 5 milhões e meio de toneladas anuais de aço plano. À imitação da poderosa siderurgia japonesa, as da Coreia do Sul e de Taiwan foram levantadas não com vistas ao mercado internacional, e sim como fonte privilegiada de insumos para uma série de outras indústrias nacionais. A produção da CSC mal dá para atender à demanda doméstica de Taiwan. E na Coreia do Sul, o mercado interno absorve 80% da produção de aço do país. Pensando essencialmente no dinamismo das suas economias, esses dois NPI seguem investindo na ampliação e aperfeiçoamento das respectivas bases siderúrgicas, apesar das perspectivas de declínio da siderurgia mundial. Guiam-se os dois NPI pela consideração de que não é possível entrar na III Revolução Industrial sem cuidar satisfatoriamente das exigências básicas das etapas econômicas anteriores. Puderam eles alcançar o nível de dinâmicos NPI por terem antes modernizado suas estruturas agrárias. Prepararam-se para ascender à plena industrialização, nos termos do novo paradigma, dotando-se de eficaz sistema energético e sólida indústria de base. Desde meados dos anos 80 passou a *POSCO* a investir em P&D, com vistas a assegurar um elevado nível de auto-suficiência tecnológica, e já em 1988 estava destinando 2,1 por cento do seu orçamento às atividades em causa. Porcentagem próxima da *Nippon Steel* (2,66%) e bem superior às registradas na França ou RFA.

Tal como faz tradicionalmente o Japão, Taiwan e Coreia do Sul vêm conduzindo seu desenvolvimento industrial em torno de pólos de competitividade. Isto é: um setor industrial que, graças a opções firmes e rigorosas de especialização, adquire capacidade de arrasto sobre a economia do país. Tanto a jusante, como supridor em condições favorecidas de insumos para as indústrias que elaboram os produtos do pólo; quanto a montante, dando margem ao aparecimento de um amplo mercado interno para bens intermediários e bens de equipamento. Assim foi como em Taiwan serviu, por exemplo, a siderurgia de esteio para a indústria de máquinas-ferramentas. Na segunda metade dos anos 60 o Governo de Taiwan criou o *Industrial Technology Research Institute (ITRI)* e no seio dele fundou-se, em 1977, um Centro de máquinas-ferramentas, voltado especificamente para máquinas com controle numérico (CN). Tecnologia japonesa foi licenciada para esse fim, bem como para a etapa seguinte do controle numérico por computador (CNC). Estreita cooperação desenvolveu-se, entre Taiwan e o Japão, no tocante a máquinas-ferramentas. Da centena de firmas especializadas nessa produção, em Taiwan, 80 usam controladores da *Fanuc* ou da *Mitsubishi*. São em geral firmas que produzem para a exportação, e que acham vantajoso usar os controladores japoneses, servidos por ampla rede de manutenção internacional. As máquinas-ferramentas são hoje importante item da exportação taiwanesa, destinando-se sobretudo aos países industrializados.

Evidentemente, seria falso descrever a ação do Estado desenvolvimentista da Ásia-Pacífico apenas como rosário de êxitos. Paralelamente com o acelerado crescimento econômico, áreas sombrias alargaram-se na Coreia do Sul e Taiwan. Uma das mais preocupantes é a poluição ambiental, flagelo que castiga sobretudo Taiwan. A ilha é talvez o país mais poluído da Bacia do Pacífico Norte. Durante o ano, 17% dos dias são em média declarados perigosos para a saúde humana. Apenas 1% dos excrementos humanos são submetidos a tratamento primário de esgoto. A zona de promoção das exportações de Kaosiung vive sob o *smog*. A construção do quarto módulo da usina siderúrgica vem sendo protelada em grande parte por causa de questões ambientais. Como no caso do endividamento externo do Terceiro Mundo, a magnitude da poluição na Ásia-Pacífico só em parte é culpa dos governantes locais. Desde o fim da II Guerra Mundial vêm sendo eles incitados do exterior, de mil e uma maneiras, a promoverem o crescimento das respectivas economias, fornecendo-se-lhes como modelo o fordismo, sistema sócio-econômico caracterizado pelo uso malbaratado e descuidado dos recursos naturais e de energia.



É igualmente notório que Taiwan e a Coreia do Sul esteiaram seu crescimento no que os sociólogos chamam “a exclusão política do setor popular” e a “paz social”. Nos dois países, a concessão ao eleitorado em geral de algum papel na condução da coisa pública é fenômeno já da segunda metade dos anos 80. Taiwan viveu sob lei marcial de 1949 até 1987 e só em 1989 foi dado direito de organização partidária a correntes oposicionistas. Na Coreia do Sul, onde o Estado tinha políticas praticamente para tudo, as relações patrão-operário eram amplamente deixadas sob a responsabilidade do primeiro, que tendia a conduzi-las em termos de intenso paternalismo. Ao aparelho de segurança do Estado (a política, o serviço de segurança do Exército e, sobretudo, a famosa *KCIA*, isto é: a “Korean Central Intelligence Agency”) cabia no entanto assegurar a “paz social” nas fábricas. Nas grandes indústrias, os operários, provenientes na maioria do campo, eram aquartelados em enormes dormitórios, recurso que servia para maximizar o controle sobre a vida dos operários — no trabalho e fora dele. Os mecanismos de contenção dos trabalhadores alcançaram grau de exacerbação ainda mais elevado sob a ditadura do Presidente Chun Doo-hwan, que assumiu o poder na esteira do caos político criado pelo assassinato do General Park e manteve-se à frente do Estado de 1980 a começos de 1988. Em dezembro de 1987 viu-se ele compelido a realizar eleições presidenciais, cedendo a meses de violentas manifestações políticas, nas quais muitos dos velhos mecanismos de arrebanhamento e disciplinamento dos operários surgiram como fontes de coesão e estruturação dos contestatários.

Na fase de construção industrial, pelo menos, o Estado desenvolvimentista da Ásia-Pacífico atuou sem constrangimentos em favor do empresariado nacional. Mecanismos administrativos foram criados para facilitar a acumulação de capital nas mãos de umas quantas firmas encarregadas da implementação dos planos de desenvolvimento elaborados pelos organismos governamentais. Isso foi particularmente verdade na Coreia do Sul, onde a maioria dos 50 principais *chaebols* de hoje têm suas histórias presas, direta ou indiretamente, à situação de monopólio ou oligopólio desfrutadas no passado. Mas também na Coreia do Sul foi mais clara a recusa do Estado desenvolvimentista de encampar a tese, cara ao Estado liberal, de que os interesses do empresariado identificam-se com os da sociedade em geral. Na Coreia do Sul, em Taiwan e mesmo na minúscula Cingapura, o Estado tem sabido disciplinar o empresariado. Cobrar dele o bom desempenho das tarefas de interesse geral, conforme determinado pela visão planificadora do Estado, e quebrado o vínculo de submissão passiva do empresariado em relação às benesses do governo. Situações de monopólio foram atribuídas e favores financeiros distribuídos, mas como oportunidades e estímulos ao desenvolvimento dinâmico e independente das firmas. Procurando não criar rendas. A esse respeito, a abertura para o exterior teve papel fundamental. Mais do que deixar que entrassem os de fora, a abertura foi a maneira de expor as firmas nacionais ao grande mundo. Forçá-las a tornarem-se competitivas na luta por um lugar no mercado internacional.

Apesar do caráter repressivo dos seus sistemas políticos, a elevação sistemática dos níveis de vida e de educação da população em geral acabou levando, nos NPI asiáticos, às conquistas democráticas dos últimos anos. Saiu também desmentida a tese de Simon Kuznets de que é normal acentuar-se a desigualdade de rendas, nas primeiras etapas do crescimento industrial. Na Ásia-Pacífico, o crescimento acelerado imprimido à economia tem sido acompanhado pela tendência à melhor distribuição das rendas. A reforma agrária foi uma das razões para isso. Realizada antes do lançamento da industrialização, permitiu ela a transferência para os emergentes setores industriais de significativo volume de mão-de-obra subempregada e sub-remunerada das áreas rurais. Outra importante razão foi a abordagem dinâmica da promoção das exportações, para a qual se voltariam na abertura dos anos 60 os dois NPI que nos estão interessando. Tanto Taiwan quanto a Coreia do Sul abordaram a IOE guiados pela visão de que era imperioso exportar, mas não exportar qualquer coisa. Exportar manufaturas era mais vantajoso para o desenvolvimento econômico do país do que exportar produtos de base. E para manter-se competitivo exportando manufaturas era preciso romper com a dependência para com salários baixos. Nos NPI asiáticos nos anos 70, a produção de manufaturas representava mais de 25% do PNB, com uma participação de 22% no emprego total. Em meados dos anos 80, as manufaturas já cobriam mais de 30% tanto do emprego quanto do PNB. A crescente demanda



de mão-de-obra vinha contribuindo para a elevação dos salários, ajudando a distribuir os benefícios do crescimento e estimulando uma atitude positiva em relação ao trabalho.

Alice H. Amsden (*Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization* — Oxford, 1989) tem um ilustrativo capítulo, sobre o paradoxo da consistente elevação dos salários industriais na Coreia do Sul, num contexto de repressão dos trabalhadores, farto suprimento de mão-de-obra e inexistência para efeitos práticos de movimento sindical. A amplitude da elevação dos salários industriais na Coreia do Sul, nas etapas iniciais da industrialização, só encontra paralelo no Japão. Em Taiwan o crescimento econômico equiparou-se ao da Coreia do Sul, mas os salários cresceram em ritmo mais lento. Tomando-se o ano de 1970 como 100, os salários não agrícolas haviam alcançado em 1984, em termos reais, o nível de 276 na Coreia do Sul e de 191 em Taiwan (no Brasil e no México, os salários reais haviam caído, no mesmo período, respectivamente para 84 e 83). Num outro tipo de comparação, verifica-se que enquanto o operário inglês da I Revolução Industrial levou 70 anos (1781 a 1851) para ver seu salário real crescer em 150%, o operário sul-coreano obteve o mesmo resultado em apenas vinte anos (1955 a 1976). Buscando explicar o paradoxo sul-coreano, A. H. Amsden põe ênfase na determinação com que a Coreia do Sul aplicou a lição aprendida do Japão de que, para países decididos a industrializarem-se num mundo já dominado por industrializados, o importante é aprender, não inovar. Importar tecnologia é imperativo nesses países, e na Coreia do Sul e no Japão os salários foram consistentemente elevados, nos setores de grande intensidade tecnológica, como forma de interessar a mão-de-obra no esforço de absorção de tecnologia estrangeira. A contribuição dos operários e contramestres, na linha de produção, para o aperfeiçoamento incremental da produtividade é fundamental.

O Japão, Taiwan e a Coreia do Sul distinguem-se dos Estados inventores e inovadores da linha anglo-saxã (a Inglaterra, criadora do paradigma da I Revolução Industrial, e os EUA que desdobraram o sistema inglês no paradigma da II Revolução) como praticantes da industrialização pelo aprendizado. Os três Estados desenvolvimentistas em causa investiram fortemente, em termos relativos, na educação da sua força-de-trabalho, tanto no nível dos operários quanto no dos quadros administrativos. E não tanto para fazer dos trabalhadores especialistas em determinadas habilidades, mas para elevar o nível educacional dos mesmos, tornando-os crescentemente aptos a compreender o esforço de industrialização em marcha e contribuir para ele. Em 1946, o analfabetismo (tomado como falta absoluta de escolarização) atingia 40% da força-de-trabalho na Coreia do Sul, mas em 1963 estava reduzido a zero. A porcentagem de trabalhadores com instrução secundária subiu de 7,4% em 1946 para quase 50% em 1983. Em comparação, o crescimento da educação técnica foi mais lento na Coreia do Sul.

Na sua preocupação com retirar lições do êxito dos países mais avançados, o Estado desenvolvimentista da Ásia-Pacífico aperfeiçoou continuamente a própria capacidade de captar e analisar o fluxo científico e tecnológico mundial, a fim de detectar desenvolvimentos de interesse para a economia nacional. Foi assim como Coreia do Sul, Taiwan e Cingapura puderam compenetrar-se desde cedo das obsolescências do fordismo e da necessidade de engatar suas economias ao trem da III Revolução Industrial. Deram-se conta, em particular, da importância fundamental que estava adquirindo a informática, na sua acepção mais ampla de aglutinação das técnicas da informação com a eletrônica, e agiram em conseqüência. Coreia do Sul e Taiwan figuram hoje no pelotão dianteiro da indústria mundial dos semicondutores, e mesmo na pequena Cingapura trabalha o governo por tornar o computador tão presente e natural, na vida da população, quanto o telefone. Atenção toda especial foi assegurada, nos três países, à C&T e em todos eles funcionam ativos parques de ciência. Do Parque de Ciência de Hsinchu pode-se mesmo dizer que foi a locomotiva do avanço tecnológico de Taiwan, nos anos 80.

Na abertura dos anos 90 os NPI da Ásia-Pacífico, estão vendo repetir-se a situação que eles viveram na abertura dos anos 80. Seu progresso, o posto avançado que lhes é lícito pensar já terem conquistado na economia mundial encontra-se sob ataque crescente da parte do mundo industrializado. A automação dos processos produtivos nos países industrializados, as novas barreiras



que estão sendo levantadas em torno das tecnologias de ponta, o emergente protecionismo nos mercados dos EUA e da Europa Ocidental, tudo isso está compelindo os NPI asiáticos a cuidarem de elevar suas economias, suas produções sobretudo, a um novo patamar tecnológico, se não quiserem ser deixados para trás. Numa reação característica, os Estados desenvolvimentistas da Ásia-Pacífico estão reagindo ao novo desafio, derramando investimentos na preparação de um novo surto de atividades de C&T.

Julho de 1990

Este trabalho pretende oferecer um relato da situação atual da Região, com dados e informações obtidos de diversas fontes, no intuito de apresentar um panorama global e resumido da questão.

## 1. A UNIÃO SOVIÉTICA

A União Soviética apresentou nos últimos anos da década de 80 taxas decrescentes de crescimento econômico: 4,4%, em 1988; 2,4%, em 1989; e 1%, em 1990. Para 1991 é esperada queda no intervalo de -5% a -13%. A inflação atingiu 10% em 1990 e está projetada para 50% em 1991. O déficit orçamentário nesse ano apresentou forte elevação, passando de 3% do PNB, em 1988, para 10% no final do decênio.

Esses resultados negativos para a economia refletem as incertezas e as mudanças resultantes da profundidade e da rapidez das reformas políticas ocorridas na União Soviética e no Leste Europeu a partir do ano de 1989. Embora necessárias, fica cada vez mais evidente que tais reformas ocorrem de forma rápida demais.

Na verdade, tem-se na URSS uma experiência de maior importância e significado para o mundo todo trazida na abertura para a democracia de um imenso país que durante mais de 70 anos viveu um regime fechado e com pouca liberdade individual.

As medidas adotadas inicialmente, voltadas para possibilitar a livre atuação das forças políticas e do mercado, princípios básicos da "perestroika", contaram com o apoio quase unânime, tanto a nível interno quanto externo. Contudo, as dificuldades que foram surgindo são mais graves e profundas do que se previa.

### 1.1. Aspectos Econômicos

O atual programa econômico da URSS objetiva mudamente reviver a economia soviética em 180 graus. O plano original, elaborado por Stanislav Shatalov, começa afirmando: "A realidade ainda não desenvolvida nada mais eficiente do que a economia de mercado...". O plano segue propondo a igualdade jurídica de todos os tipos de propriedade, inclusive a privada, afirmando que os ganhos do capital devem ser reconhecidos como legítimos. O estabelecimento do plano dá então a prioridade privada e, sem dúvida, o ponto fundamental da nova política econômica da União Soviética.

Como se sabe, a estrutura e o funcionamento da economia soviética ainda mantem as características típicas de um país socialista. O setor produtivo está quase totalmente nas mãos do Estado. No final de 1989, dos 135 milhões de trabalhadores existentes no país, 119 milhões (88%) trabalhavam em empresas estatais, 10 milhões (7%) em fazendas coletivas; 1 milhão (1,3%) em cooperativas e somente 3 milhões (2,5%) em empreendimentos privados. A produção das cooperativas e dos empreendimentos privados representam, em 1989, por apenas 7% do PNB da URSS. Na China, por exemplo,

(\*) Baseado no livro de MITT, citando dados do setor de pesquisa e desenvolvimento, desenvolvido a partir de estatísticas.







As transformações por que passam a União Soviética e o Leste Europeu são de importância decisiva para o futuro de toda a humanidade. A profundidade e a complexidade da situação enfrentada por aqueles países apresentam aspectos de grande dramaticidade, com implicações em amplos setores da economia mundial.

Este trabalho pretende oferecer um relato da situação atual da Região, com dados e informações obtidos de diversas fontes, no intuito de apresentar um panorama global e resumido da questão.

### 1. A UNIÃO SOVIÉTICA

A União Soviética apresentou nos últimos anos da década de 80 taxas declinantes de crescimento econômico: 4,4%, em 1988; 2,4%, em 1989; e -1%, em 1990. Para 1991 é esperada queda no intervalo de -5% a -15%. A inflação atingiu 10% em 1990 e está projetada para 50% em 1991. O déficit orçamentário nesses anos apresentou forte elevação, passando de 3% do PNB, em 1988, para 10%, no final da década.

Esses resultados negativos para a economia refletem as incertezas e os traumas resultantes da profundidade e da rapidez das reformas políticas ocorridas na União Soviética e no Leste Europeu a partir do ano de 1988. Embora necessárias fica cada vez mais evidente que tais reformas ocorrem de forma rápida demais.

Na verdade, tenta-se na URSS uma experiência da maior importância e significado para o mundo todo traduzida na abertura para a democracia de um imenso país que durante mais de 70 anos viveu um regime fechado e com pouca liberdade individual.

As medidas adotadas inicialmente, voltadas para possibilitar a livre atuação das forças políticas e do mercado, princípios básicos da “perestroika”, contaram com o apoio quase unânime, tanto a nível interno quanto externo. Contudo, as dificuldades que foram surgindo são mais graves e profundas do que se previa.

#### 1.1. Aspectos Econômicos

O atual programa econômico da URSS objetiva nitidamente revirar a economia soviética em 180 graus. O plano original, elaborado por Stanislaw Shatalin, começa afirmando: “A humanidade ainda não desenvolveu nada mais eficiente do que a economia de mercado...”. O plano segue propondo a igualdade jurídica de todos os tipos de propriedade, inclusive a privada, afirmando que os ganhos do capital devem ser reconhecidos como legítimos. O estabelecimento do pleno direito à propriedade privada é, sem dúvida, o ponto fundamental da nova política econômica da União Soviética.

Como se sabe, a estrutura e o funcionamento da economia soviética ainda mantém as características típicas de um país socialista. O setor produtivo está quase totalmente nas mãos do Estado. No final de 1989, dos 135 milhões de trabalhadores existentes no país, 119 milhões (88%) trabalhavam em empresas estatais; 10 milhões (7%) em fazendas coletivas; 3 milhões (2,5%) em cooperativas e somente 3 milhões (2,5%) em empreendimentos privados. A produção das cooperativas e dos empreendimentos privados respondiam, em 1990, por apenas 7% do PNB da URSS. Na China, por exemplo,

---

(\*) Economista, técnico do MEFP. As opiniões nesta nota são pessoais e não representam, necessariamente, a opinião da instituição.



pretendida pela nova política seria demorada e extremamente difícil, pois o povo soviético não aprendeu a lutar pelo desenvolvimento econômico; espera quase tudo do governo e pensa ter direito natural a padrões de vida cada vez mais elevados.

Assim, fecha-se o círculo perverso do sistema sócio-econômico, em que uma impossibilidade leva à outra, e assim por diante.

Em resumo, o resultado das medidas econômicas adotadas até o final do ano de 1990 e o início do ano de 1991 é extremamente insatisfatório. A economia soviética está em queda livre. A falta de produtos no mercado é cada vez mais grave, tendo alcançado até mesmo bens de necessidade básica como o pão, cuja produção caiu em 30%. Os maiores supermercados do país estão colocando à venda apenas algumas dezenas de produtos, enquanto que no Ocidente qualquer ponto de venda de médio porte coloca à disposição de seus fregueses algumas centenas de produtos. Pesquisa levada a efeito pelo governo chegou à conclusão, no final de 1990, que de 1.000 produtos normalmente colocados à venda 996 não poderiam ser encontrados regularmente.

Como consequência de tudo isso, o nível de vida no país está caindo vertiginosamente e a insatisfação popular está alcançando nível perigoso.

## **1.2. Aspectos Políticos**

### **— Política Interna**

As reformas na URSS foram iniciadas dentro do princípio de que as mudanças políticas são prioritárias e precedem as mudanças econômicas.

A primeira providência tomada foi a redução do poder monolítico do Partido Comunista na estrutura política da União Soviética. Em fevereiro de 1990, Gorbachev convenceu o Partido a abolir o artigo sexto da Constituição, que garantia ao Partido o monopólio do poder político. Quase que imediatamente, como uma explicitação de algo já latente há muito tempo, foram criados centenas de partidos no país, muitos saídos do próprio Partido Comunista. No final do ano de 1990 eles somavam 400. Na República da Rússia, foram criados 100 partidos; na Geórgia, 150; e, na Armênia, 80. A maioria desses partidos, evidentemente, conta com um número reduzido de membros e possui influência apenas local.

Esse resultado não era desejado, ainda que facilmente previsível. As autoridades soviéticas desejavam contar com três grandes partidos, com influência e projeção nacional: um partido socialista, um anti-socialista e um de centro, este com as características dos partidos social-democratas. A realidade, no entanto, tem sido outra. Os movimentos de desagregação e de reagrupamento das forças políticas, com a intensidade observada na URSS, prejudicaram o jogo ordenado dessas forças e acrescentaram obstáculos adicionais ao processo de democratização do país. Certamente, essas forças tenderão a se agrupar em torno de pólos de aglutinação de interesses comuns. Entretanto, esta aglutinação e fortalecimento de partidos demanda tempo, e tempo é o grande problema da URSS.

Em junho de 1990, em seu 28º Congresso, o Partido Comunista decidiu se transformar em um partido nos moldes dos partidos social-democratas da Europa. Pelas disposições e resoluções aprovadas, realmente o Partido Comunista não se distingue mais dos partidos europeus. No seu programa não se mencionam Marx e Lenin, a propriedade privada e a privatização dos lucros são aceitos amplamente e o Partido tem como um de seus principais objetivos um amplo e profundo programa de privatização.

Isso não impediu, contudo, que o Partido continuasse perdendo representatividade de forma acelerada, com grandes defecções em suas fileiras. Uma pesquisa realizada no final de 1988 mostrou



que 70% do povo soviético apoiava o partido. Um ano depois este percentual chegou a 20% e continua em queda.

O Partido Comunista continuou, entretanto, muito forte nas forças armadas. Estima-se que a grande maioria dos oficiais soviéticos permanece fiel ao Partido e à crença marxista-leninista.

Já é bem conhecida a oposição à “perestroika” nos escalões superiores do Exército Soviético. O principal teórico dessas forças é o Marechal Akhromeyev que, com outros oficiais, exerce o papel ativo de informação e mobilização dentro das forças armadas. Os principais pontos de sua posição são: o Exército Soviético é a pedra angular do socialismo soviético, protegendo o país das ameaças externas e internas; não há exército forte sem que haja nele a presença das organizações do PC e os que querem a despolitização do exército são inimigos do socialismo; os problemas agora existentes no exército são originados do caos criado no país por Gorbachev e os radicais; os USA continuam sendo o maior inimigo da URSS e a permanência de qualquer presença do exército dos USA na Arábia Saudita não deve ser tolerada. O Exército Soviético, com sua posição declaradamente contra a abertura, adiciona ingrediente explosivo na atual conjuntura política da URSS.

O antes todo-poderoso organismo principal de decisões políticas da URSS, o Politburo, pouco decide agora e está paulatinamente sendo desativado.

Gorbachev, auto-eleito presidente, tenta, em contato direto com o Parlamento, executar as medidas necessárias à continuação da “perestroika”. Não sendo, entretanto, um presidente eleito, não dispõe dentro do ideário que se pretende seguir na URSS, legitimidade do poder. Preso entre as contradições de uma fase tão difícil como a transição soviética, ele é apontado como responsável pelas dificuldades enfrentadas pelo país.

Outro aspecto político preocupante, e que já causou incidentes de repercussão internacional, é a forte tendência ao separatismo, com o recrudescimento do nacionalismo, demonstrada pelas Repúblicas Soviéticas.

Uma das principais características do país são as grandes diferenças existentes entre suas regiões. Essas diferenças são de toda ordem: econômica, social, religiosa e lingüística. A renda *per capita* variava, em 1985, de 2.600 rublos, na Letônia, até 1.500 rublos no Tajikistão.

Na essência dos movimentos separatistas está o comércio entre as repúblicas que, preso à determinação centralizada de preços, impôs distorções enormes ao sistema e acabou por desagradar a todos.

A República da Rússia, a melhor situada economicamente, e que maiores distúrbios tem causado às tentativas de preservação da União, é praticamente auto-suficiente. É a maior produtora de petróleo do país e vendia seu produto às outras repúblicas a 1/3 do preço internacional. Segundo estimativa das autoridades da República da Rússia, ela subsidiava as outras Repúblicas com cerca de 70 bilhões de rublos ao ano.

O Parlamento da República Russa, no final do ano de 1990, invalidou os contratos de exportação de minerais estratégicos — petróleo, gás, urânio e diamante — reivindicando o direito de livre negociação de preços. Essa medida terá grandes impactos negativos em toda a URSS, visto a importância da República na economia do país. A Rússia, que produz cerca de 80% de todo o petróleo soviético, está negociando sua entrada na OPEP.

O curioso do processo de comércio anteriormente vigente na URSS é que mesmo as Repúblicas que se beneficiaram das suas distorções de mercado se julgavam prejudicadas e lutam por maior independência. As Repúblicas dos Balcãs, onde os movimentos separatistas têm adquirido feições



dramáticas, com a intervenção do Exército Soviético, por serem exportadoras de produtos mantidos artificialmente caros e importadoras de petróleo, artificialmente barato, eram grandes beneficiárias dos defeitos do sistema.

Em termos de política interna, portanto, Gorbachev se encontra imprensado por todos os lados. Em dois anos de reformas, ele perdeu o apoio do Partido Comunista, a única força civil organizada no país, que contava com 18 milhões de membros. O distanciamento do Presidente provocou o enfraquecimento e o desmantelamento do partido sem que fosse estabelecida em seu lugar qualquer força política para a sua sustentação. O afastamento de Gorbachev do Partido Comunista não lhe trouxe o apoio de seus adversários políticos, que iniciaram um processo de reivindicações cada vez mais radical e de difícil acomodação.

### — Política Externa

O ponto fundamental da política externa levada a efeito na URSS por Gorbachev é a distensão com o Ocidente. Foram tomadas várias medidas nesta direção, que culminaram com a extinção do Pacto de Varsóvia, no início do ano de 1991.

Também na esteira da política de distensão e do fim da Guerra Fria, Moscou permitiu a unificação da Alemanha e fez vistas grossas às intenções de seus antigos satélites de se juntarem ao Ocidente, inclusive militarmente.

A ação da URSS no plano externo não encontrou, contudo, correspondência adequada por parte do Ocidente que, na essência, sustentou a mesma atitude política, inclusive com a manutenção da OTAN. A situação, embora desgastante, foi mantida até a Guerra do Golfo, quando as contradições do processo em curso se agudizaram e a posição de Gorbachev ficou extremamente difícil frente às forças conservadoras de seu país.

De uma forma ou de outra, deve-se reconhecer que a eclosão da Guerra do Golfo só foi possível devido ao “distanciamento” da União Soviética. Na fase anterior ao conflito, as forças contrárias à abertura permaneceram em silêncio. Agora, os comentários na imprensa oficial da URSS demonstram um acirramento da conhecida campanha contra o Ocidente, envolvendo nela a figura de Gorbachev.

A imprensa soviética diz que o Exército Vermelho, embora não tenha combatido na Guerra, se sente derrotado. 80% do arsenal de Sadam Hussein era de origem soviética. Embora tenha uma grande dose de incoerência, o raciocínio serve para reforçar a posição das forças conservadoras dentro do exército. Os generais soviéticos pressionam agora para uma revisão da política de defesa do país e por maiores investimentos em novas tecnologias de armamento e comunicação, ou seja, para a retomada dos ingredientes básicos da Guerra Fria.

Fica comprometido outro ponto fundamental da “perestroika”: o redirecionamento dos recursos destinados à indústria bélica para a construção de bens que melhorem o nível de vida e o conforto da população. A cúpula militar passa a pressionar a equipe econômica de Gorbachev, tentando recompor e aumentar o orçamento militar, que vinha sendo reduzido desde 1988.

Agravando ainda mais a situação, no início do corrente ano, a OTAN analisou a possibilidade de iniciar colaboração militar do Ocidente com as Repúblicas Bálticas. Essa atitude é considerada inadmissível pelos militares soviéticos, que consideram essa ação uma agressão inaceitável à União Soviética.

Assim, tanto quanto na política interna, a URSS encontra-se em choque com relação à sua política externa, sendo que esta, devido às circunstâncias existentes, possui implicações internacionais e pode acrescentar mais dificuldades a uma época que já se apresenta turbulenta.



## 2. O LESTE EUROPEU

Os países do Leste Europeu, assim considerados a Bulgária, a Hungria, a Iugoslávia, a Polônia, a Romênia e a Tchecoslováquia, enfrentam um período de transição difícil, em que procuram substituir um sistema econômico-social autoritário e fechado, comum em maior ou menor grau a todos eles, por um sistema liberal, nos moldes dos países ocidentais. Esses países estão dismantelando o antigo sistema comunista de planejamento centralizado e iniciam, a duras penas, a implantação de uma economia de mercado.

A dificuldade maior enfrentada por esses países refere-se ao fato de que eles têm que empreender reformas radicais em sua economia, ao mesmo tempo que enfrentam grandes déficits fiscais e de balanço de pagamentos, sem contar que a maior parte deles registra um pesado endividamento externo.

As reformas que devem ser levadas a efeito nesses países, assim como acontece na URSS, acarretam pesados custos sociais, com queda no nível de vida, desemprego e escassez de produtos básicos, inclusive de alimentos.

Os países do Leste Europeu já vinham enfrentando, no final da década de 80, rápida deterioração econômica e social, de difícil sustentação. Além da queda da produção desses países, os indicadores sociais demonstravam agravamento do nível de vida das suas populações. De fato, as condições de saúde das populações dos países do Leste Europeu vinham piorando sistematicamente desde a década de 70. Em 1989, todos os indicadores padronizados referentes à saúde estavam bem abaixo das médias dos países da OCDE. A taxa de mortalidade infantil, de 18 por mil, era o dobro da média da OCDE, e a expectativa de vida, em 1985, era de 2 a 3 anos menor do que a média para a Europa, como um todo.

A poluição ambiental no Leste Europeu em geral é maior do que nos países da OCDE, atingindo níveis elevadíssimos na Tchecoslováquia (Boêmia) e na Polônia (Silésia).

O processo do ajuste econômico, embora necessário, acarreta em sua primeira fase um aprofundamento da situação econômico-social adversa desses países, ainda que eles sejam atingidos em graus diferentes. A Hungria e a Polônia são os países que detêm maior experiência no campo de reformas, enquanto que a Bulgária, a Romênia e a Tchecoslováquia começaram bem mais tarde esse processo.

### 2.1. A Iugoslávia

A Iugoslávia constitui um caso à parte no Leste Europeu. O país, na realidade, nunca se enquadrou completamente no modelo marxista-leninista, tendo botado em prática já no início da década de 60 o princípio da autogestão, que manteve parcialmente a existência da propriedade privada, evitou a centralização rigorosa do planejamento econômico e permitiu que muitos preços fossem determinados livremente.

Na década de 80, o país passou por uma fase de dificuldades econômicas; a taxa média de crescimento, que foi de 6,0% a.a. no período de 1965-80, caiu para 1,42% a.a., no período 1980-88. Na década de oitenta, registrou-se um endividamento acentuado das empresas sob o regime de autogestão, que acabou tendo que ser financiado pelo Estado, agravando o problema do déficit público. Embora a Iugoslávia possua um sistema bancário razoavelmente desenvolvido, talvez o que mais se aproxime do modelo ocidental, seus mecanismos mostraram-se incapazes de conter o processo de agravamento do déficit público.

A instabilidade econômica levou a Iugoslávia a adotar, no início de 1990, um programa rigoroso de estabilização econômica, cujos principais pontos são a reestruturação do sistema bancário,



com reforço da independência do Banco Central, a ampliação do direito de propriedade, com a criação de um novo sistema de direitos, e uma reforma empresarial, via ajuste fiscal.

Além do problema econômico, a Iugoslávia sempre possuiu fortes movimentos nacionalistas e independentistas, que dificultam bastante seu processo de transição. As duas repúblicas mais desenvolvidas do país, a Eslovênia e a Croácia, sentem-se ameaçadas pelo governo de Belgrado e não pretendem permanecer na Federação. Essas duas repúblicas conspiraram abertamente pela queda do governo atual. No início do mês de março de 1991, a situação agravou-se bastante, existindo a ameaça de intervenção do exército para garantir a unidade do país.

## **2.2. A Hungria**

A Hungria foi o segundo país da região a adotar reformas econômicas, introduzindo em 1968 o denominado “Novo Mecanismo Econômico”. Esse “mecanismo” aboliu o sistema centralizado de planejamento e introduziu um complexo processo de decisão econômica em que os preços, a taxa de juros, os créditos e os subsídios, eram fixados através de lentas negociações entre administradores de empresas e burocratas.

O processo de gestão econômica da Hungria, que funcionou durante certo tempo satisfatoriamente, mostrou estar esgotado no final da década de 80, quando o produto do país apresentou uma taxa de crescimento de 4,1% a.a., em 1987; 0,37%, em 1988; -2,0%, em 1990. Para 1991 projeta-se uma taxa de expansão do produto da ordem de 1,0% a.a.

A Hungria é, talvez, o único país do Leste Europeu que, de 1989 para 1990, apresentou taxa de crescimento populacional decrescente (-0,2%), o que deve ser explicado pelo forte movimento de emigração verificado no final da década.

A Hungria, além de ter sido o primeiro país do Leste Europeu a criar impostos sobre a renda e sobre o valor adicionado, foi também o primeiro, depois da Iugoslávia, a criar o sistema bancário duplo, com vários bancos comerciais e um sólido banco central com razoável grau de independência.

Em 1990, o ritmo da reforma intensificou-se, com uma aceleração sensível no processo de liberação dos preços, da comercialização e da privatização. Foi adotado também um rigoroso programa de estabilização visando não só conter as pressões inflacionárias (30% em 1990), como também para evitar que o balanço de pagamentos registrasse um déficit insuportável, devido principalmente ao seu pesado serviço da dívida externa.

## **2.3. A Polônia**

As reformas na Polônia tiveram início na década de 80, com a redução gradual do planejamento centralizado, a liberação de vários preços e a criação de um sistema de incentivos às empresas, embora não tenha havido modificações nos direitos de propriedade.

O país, que no início da década de oitenta apresentou altas taxas de crescimento econômico, sofreu uma reversão desse processo fechando a década (1989), com crescimento nulo (0,0) e apresentando em 1990 um dos piores comportamentos econômicos de sua história recente (-9,0%). Esse desempenho foi também o pior do Leste Europeu.

Na segunda metade dos anos oitenta, a Polónia colocou em prática uma política monetária frouxa, em que procurou acomodar, de um lado, as fortes reivindicações salariais por parte dos trabalhadores e, de outro, a crescente demanda de subsídios por empresas que apresentavam violenta perda de produtividade. O resultado dessa política conduziu o país à beira da hiperinflação: a taxa



anual de inflação passou de 17,7%, em 1986, para 244,1%, em 1989, e atingiu 680,0%, em 1990. Esta súbita aceleração inflacionária pode ser em parte explicada pelo “choque” que o país aplicou em janeiro de 1990, denominado “Big Bang” pelo qual, além da liberação dos preços, foi criada uma taxa de câmbio unificada e desvalorizada, equilibrado o orçamento e imposto rígido controle à expansão da oferta monetária.

A despeito das dificuldades, a Polônia espera resultados positivos para 1991, principalmente no que diz respeito ao controle do processo inflacionário, sendo estimado para este ano um aumento dos preços da ordem de 25%.

#### **2.4. A Tchecoslováquia**

A Tchecoslováquia apresenta situação peculiar no contexto do Leste Europeu. De todos esses países, a Tchecoslováquia é o que possui a infra-estrutura produtiva mais moderna e sua tecnologia é a melhor qualificada para enfrentar a concorrência internacional, dispondo ainda de um número razoável de empresários e economistas competentes e com experiência internacional adequada. Prova disso é que, enquanto o desempenho econômico dos outros países se deteriorava, a Tchecoslováquia conseguiu manter taxa anual de crescimento acima de 2% no período de 1986 a 1988, caindo ligeiramente para 1,3%, em 1989.

Essa situação econômica, de certa forma confortável, tem levado o país a executar uma forma cautelosa de política econômica, onde o processo de abertura caminha lentamente. A privatização no país somente foi decidida com relação a pequenos negócios — restaurantes, lojas comerciais, etc. Discute-se amplamente a questão, principalmente quanto à forma de transferir a propriedade do estado para o setor privado, mas na opinião dos chamados radicais, que anseiam por mudanças mais rápidas, pouco tem sido feito neste sentido.

Vale registrar, no entanto, que a economia Tcheca era, e em parte ainda é, bastante ligada aos países do extinto COMECOM e altamente dependente do petróleo soviético. Com o fim dos preços favorecidos do petróleo, a partir de janeiro de 1991, o país teve que pagar suas importações de petróleo em moeda forte, o que determinou a necessidade de redirecionar rapidamente seu comércio externo para os países do Ocidente. A perda do comércio com a ex-Alemanha Oriental também afetou bastante o comércio e a economia Tcheca. Com esses eventos, é de se esperar que o país tenha que iniciar reformas mais rápidas em sua economia, visando adaptar-se às novas circunstâncias.

#### **2.5 A Bulgária e a Romênia**

Esses dois países foram os únicos do Leste Europeu onde o Partido Comunista venceu as eleições realizadas no ano passado, dentro do processo revolucionário instalado na região. Foi também na Bulgária e na Romênia que o processo adquiriu aspectos mais dramáticos, sendo que na Romênia chegou a ser violento.

Como nos demais países do Leste Europeu, também nesses dois países a recessão econômica apresenta características graves. Na Bulgária a taxa de crescimento econômico, que durante a primeira metade da década de 80 ficou em torno de 5,0% a.a., começou a cair em 1988 (2,4%), atingindo -0,4%, em 1989.

A vitória das forças conservadoras nas eleições, em junho de 1990, retardou a adoção das reformas econômicas iniciadas em outros países do Leste Europeu e provocou movimentos de revolta na população, liderados pelos partidos de oposição. A disputa política entre facções opostas levou a economia búlgara à beira do colapso no final do ano passado, quando a escassez provocou racionamento de açúcar, GLP e artigos de limpeza. O país é totalmente dependente de importações de



petróleo, suprindo suas necessidades com o petróleo soviético. O fim do preço subsidiado desse petróleo agravou ainda mais a situação da Bulgária, que ainda teve a infelicidade de se tornar, antes da Guerra do Golfo, cliente do Iraque.

No início do ano de 1991, a Bulgária iniciou, sob pressão popular, suas reformas a partir da formação de uma coalizão governamental, liderada por Dimiter Popov, um juiz reformado e não-partidário.

Muito embora alguns alimentos estejam voltando ao mercado, após a liberação dos preços em fevereiro deste ano, a situação econômica da Bulgária permanece ainda muito grave. Está sem crédito no exterior (tomou a decisão unilateral de não pagar seu débito externo, da ordem de US\$ 11 bilhões); enfrenta crescimento do desemprego, com uma estimativa de um aumento de 13% até o final do ano; e passa por uma grave crise energética, com a interrupção do fornecimento de petróleo pelo Iraque e pelo fim do petróleo barato da União Soviética.

Na Romênia, o período de transição apresenta características mais graves, tendo o crescimento de seu produto despencado de 7,3% a.a., em 1986, para -9,9%, em 1989. O ano de 1990 apresentou um agravamento da situação econômica, com aguda escassez de alimentos e de matérias-primas, manifestações populares antigoverno e greves de trabalhadores.

No final do ano de 1990, a liberação de grande parte dos preços e a desvalorização da moeda nacional provocou a volta de produtos ao mercado, mas o baixo poder aquisitivo da população impediu a sua compra. O estoque de alimentos está mais baixo este ano do que nos anos anteriores.

A situação dos trabalhadores é grave sendo que muitos deles, no setor industrial, estão trabalhando por meio salário. A falta de matéria-prima está também se acentuando. Piorando a situação, a Romênia enfrenta, assim como a Bulgária, séria crise energética devido às dificuldades para a importação do petróleo da Rússia e a interrupção do fornecimento do petróleo iraquiano. A crise chegou ao ponto de, no inverno de 90/91, cessarem produções industriais para que fosse possível o aquecimento residencial.

O país necessita urgentemente de ajuda econômica do Ocidente, bloqueada desde junho de 1990, quando da repressão à greve dos mineiros.

### **3. CONSIDERAÇÕES FINAIS**

A iniciativa da União Soviética em busca da libertação econômica e política foi recebida com entusiasmo por todos, tanto da direita quanto da esquerda. Os ventos do liberalismo acenavam para uma nova ordem mundial em que deixariam de existir dois países hegemônicos, e o poder se dividiria, internacionalmente, por três ou mais blocos de países, incluindo aí a URSS. A União Soviética tendo acumulado, a custo de sacrifícios jamais vistos, volume suficiente de capital e dispondo de uma população bem educada e tecnicamente bem treinada teria apenas que desatar suas forças econômicas para alcançar, em prazo bem curto, o mesmo nível tecnológico dos países ricos do Ocidente. Isso, feito, o mundo alcançaria um nível de desenvolvimento mais elevado e mais equilibrado, impulsionado pela dinâmica da concorrência entre blocos de igual poder. Os países em desenvolvimento, eternos perdedores na antiga ordem internacional, teriam maiores oportunidades no mercado internacional, tanto para melhor vender seus produtos quanto para obter mais facilmente a tecnologia de que necessitam.

Assim, caminhar-se-ia para o melhor dos mundos. Não que o sonho tenha acabado, mas a realidade teima em ser diferente do desejado e o sonho parece começar a desmoronar.



A situação em que se encontra a URSS é de molde a provocar a reversão das expectativas anteriores. O arquiteto da distensão, Gorbachev, como se viu, encontra-se em xeque, tanto na sua política interna quanto na sua política externa.

Internamente, a desagregação e o colapso do Partido Comunista e a não-existência de forças políticas capazes de substituí-lo podem levar o País a um impasse perigoso. É evidente que com mais tempo as forças políticas soviéticas se agruparão, dando sustentação a uma nova forma de poder. Pode até mesmo acontecer que se criem as condições para o surgimento de uma democracia multipartidária no País. Entretanto, o pouco tempo disponível parece conspirar contra a concretização dessas transformações.

Os movimentos de insatisfação e de desagregação, as dificuldades econômicas, a escassez de produtos e a alta da inflação poderão levar à perda do poder que Gorbachev ainda detém. É possível que, com o colapso dessa forma confusa do poder, o velho autoritarismo ressurgirá. A bancada conservadora no Soviete Supremo já propõe abertamente a substituição de Gorbachev por um "Comitê de Salvação Nacional". O "plano de salvação" a ser executado prevê a proibição dos partidos políticos, inclusive o comunista, a volta da censura, o endurecimento com os movimentos separatistas e um novo distanciamento do Ocidente.

A política externa da União Soviética, que teve um ponto de inflexão em 20 de dezembro de 1990 com a queda do Chanceler Shevardnadze, era considerada pelas forças conservadoras a última chance da "perestroika". Com a Guerra do Golfo, esse último trunfo acabou. São cada vez mais freqüentes na imprensa soviética os alertas contra o neocolonialismo dos USA, que estariam buscando controlar as matérias-primas de que necessitam, inclusive o petróleo, através da manutenção de sua posição de domínio na economia mundial

Parece, portanto, que, mesmo se Gorbachev permanecer no poder, a URSS adotará uma política de endurecimento, tanto a nível interno quanto a nível externo. A intensidade desse endurecimento, seus efeitos e repercussões são de difícil previsão neste momento. Entretanto uma coisa parece clara: a transição da União Soviética será bem mais difícil do que se imaginou anteriormente.

Da mesma forma que a URSS, os países do Leste Europeu estão enfrentando um desafio sem precedentes: realizar reformas econômicas, sociais e políticas de grande profundidade num período de turbulências e indefinições que afetam todo o mundo.

As reformas que estão sendo e serão realizadas acarretarão sérios problemas de implementação e agravarão uma situação que já era ruim, provocada pelo esgotamento do modelo econômico-social existente anteriormente. Os custos econômicos e sociais, a curto prazo, serão muito altos, ainda que, de uma forma ou de outra, essas reformas acabem por ser realizadas. É de se esperar que os países ricos do Ocidente forneçam àqueles países o necessário apoio e a imprescindível ajuda econômica, a fim de se evitar que os povos da União Soviética e do Leste Europeu tenham que pagar um preço demasiadamente alto pela realização de uma mudança que, dando certo, beneficiará a toda a humanidade.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1 — IMF — International Monetary Fund — "Finance & Development" — September 1990 — Washington, D.C.
- 2 — Idem — "Finance & Development" — Dezembro 1990 — Washington, D.C.
- 3 — The Economist Publications: "The World in 1991" — 1990 — London



4 — The Economist — “Death of Perestroika” — February 2nd, 1991 — London

5 — Idem — “Italy on the Danube” — February 23rd, 1991 — London

6 — Idem — “Bulgaria — Here comes reform, at a price” — March 9th, 1991 — London



## PROPOSTA GIAMBIAGI DE RENEGOCIAÇÃO DA DÍVIDA EXTERNA (\*)

### ALGUNS COMENTÁRIOS

José Nelson Bessa Maia (\*\*)

Manuel José Forero Gonzalez (\*\*)

A proposta de renegociação da dívida externa elaborada por Fábio Giambiagi está baseada num sistema de crédito indexado que visa distribuir o serviço da dívida, em termos reais, de modo mais regular ao longo do período de vencimento da dívida “vis-à-vis” o sistema convencional. A adoção do compromisso de crédito indexado pelo Brasil serviria como fator de estímulo para os bancos comerciais credores aceitarem mais facilmente negociar a reestruturação de seus créditos mediante a redução da dívida em 35% no principal da dívida.

A proposta peca pelas dificuldades operacionais de implementação, visto não ter suporte na prática e nos procedimentos usualmente vigentes nos mercados e meios de negócios internacionais, o que certamente tornaria extremamente improvável sua aceitação pelos bancos credores. Com respeito à proposta em si, é necessário fazer algumas observações:

1. A assertiva de que os desembolsos deveriam ser em termos reais e diretamente proporcionais à capacidade de pagamentos do devedor, em geral crescente, ou no mínimo, constante com o tempo, (ver pág. 54), parece discutível, pois, na realidade concreta vários fatores interagem dinamicamente para determinar a capacidade de pagamentos de países devedores, sendo recomendável não vincular as transferências externas do país a um compromisso rígido de serviço da dívida em termos de dólares constantes.

2. O mero compromisso contratual do País em efetuar o serviço da dívida com base num fluxo hipotético de pagamentos em termos reais não asseguraria a aceitação ou adesão dos bancos credores, visto que estes avaliam o risco de inadimplência dos prestatários de acordo com a disponibilidade de reforços de crédito (“enhancements”) e não baseados simplesmente em comprometimentos ou “boas intenções” dos países devedores.

3. Com relação à afirmativa do autor (ver pág. 54) de que sua proposta prescindiria de modificações legais nos contratos internacionais, deve-se salientar que os bancos somente atuam nos termos de suas respectivas legislações bancárias e comerciais nacionais, as quais enquadram, mediante cláusulas específicas, todos os aspectos de negociação com os devedores soberanos, inclusive inovações como aquela proposta pelo autor, o que, de fato, exigiria um dispositivo “ad hoc” para salvaguardar o benefício dos credores com relação aos fluxos de pagamentos fixados antecipadamente em termos de dólares.

4. A hipótese do autor englobar todos os demais credores (entidades multilaterais, linhas de curto prazo, bônus, créditos intercompanhias, etc.) — responsável por 45% da dívida total — nas condições estilizadas do cenário “A” (ver pág. 56) parece irrealista por desconsiderar o fato de que para todos estes credores (à exceção do Clube de Paris), o serviço da dívida (juros + amortizações de principal) vem sendo honrado normalmente desde 1982, inclusive com transferências líquidas negativas nos anos recentes, não se enquadrando de modo algum no esquema de rolagem automática ou refinanciamento do principal que caracterizou a maior parte da dívida junto aos bancos comerciais estrangeiros. Ademais, convém salientar especificamente que o BIRD, BID e FMI são considerados credores preferenciais (“seniority status”), e como tais, recebem normalmente o serviço de seus créditos.

(\*) Ver GIAMBIAGI, Fábio. (1990), “Inferralização do Deságio e Mudança do Perfil de Amortização da Dívida Externa Brasileira: Proposta para uma Solução Negociada”.

(\*\*) Economistas do Ministério da Economia, Fazenda e Planejamento — Departamento de Assuntos Internacionais.



5. O autor não leva em conta as diretrizes da nova estratégia oficial multilateral para a dívida, consubstanciadas no chamado Plano Brady, a qual estimula os bancos comerciais internacionais a negociarem não apenas deságios de principal e recompras de débitos com desconto, mas também reduções nas taxas de juros em troca de “collaterals” (de juros e principal) financiados em larga medida por empréstimos oficiais (BIRD, FMI e fontes bilaterais). O apoio oficial explícito e a prevalência da chamada abordagem do “menu” de opções são condições necessárias e suficientes para induzir os bancos a concederem “writedown” de débitos externos, não sendo, pois, necessário criar benefícios adicionais aos bancos na forma da correção monetária do serviço da dívida.

6. Com relação ao “esquema sólido de garantias” a ser dado pelo BIRD, mencionado pelo autor (ver pág. 60), convém relembrar as diretrizes já referidas do Plano Brady, que reorientaram os principais organismos multilaterais de financiamento (não apenas o BIRD, mas também o FMI e BID) para prestar suporte financeiro nas negociações dos países altamente endividados, voltadas para a redução do estoque e/ou serviço de suas dívidas junto aos bancos comerciais internacionais.

7. O suposto de aporte de “new money” contemplado na proposta não é razoável para um país devedor atualmente incorrendo em mais de US\$ 6,5 bilhões de obrigações externas em atraso, sendo mais realista supor algum esquema de capitalização ou de refinanciamento dos juros e/ou principal a fim de cobrir o hiato entre os fluxos nominal e real dos pagamentos previstos.

8. A título de ilustração, reproduzimos o mesmo exercício de Giambiagi, levando em conta o “esquema sólido de garantia” mencionado pelo autor, o qual sugere poderiam ser dadas pelo Banco Mundial. Com efeito, trabalhando dentro da estratégia oficial (sustentada pelo BIRD, BID e FMI), e partindo de um simulador simples, construído com base no método usual de análise financeira (valor presente de fluxo de caixa), verifica-se que o alívio real obtenível no serviço da dívida cairia de 21,5% na situação simulada por Giambiagi para 12,87% na situação com garantias ou reforços de crédito (“enhancements”), cujo financiamento dar-se-ia em condições normais (1). (Comparar Tabelas 1 e 2 e Gráficos 1 e 2). Além da enorme perda de alívio de uma proposta para outra, deve-se salientar que o custo maior do esquema oficial dar-se-ia no primeiro ano, quando só a título de garantias seriam necessários US\$ 11.405,00 milhões, sendo US\$ 7.219,00 milhões para “colateralizar” principal e 4.186,00 milhões como garantia de 14 meses de pagamento dos juros (ver Memo da Tabela 2). Adicionalmente, o repagamento das amortizações dos novos empréstimos oficiais após o sexto ano do acordo reduz o alívio líquido no fluxo de caixa, deslocando para cima a curva de alívio real durante o triênio 1997/99 (ver Gráfico 2).

9. Levando em conta algumas estimativas acerca do volume máximo de recursos oficiais potencialmente disponíveis para fins de redução do estoque e/ou do serviço da dívida, pode-se esperar apenas empréstimos da ordem de US\$ 5,3 bilhões (de fontes multilaterais e bilaterais), o que forçaria o país a arcar com mais de US\$ 6,0 bilhões de recursos próprios para implementar o programa de redução da dívida(2). Isto implicaria, no curto prazo, um custo substancial em termos de reservas internacionais ou em um superávit comercial e de serviços não-fatores mais elevado para manter a atual folga cambial, o que convenhamos, é incompatível com a estratégia vigente de estabilização e ajustamento.

## NOTAS

(1) 15 anos de vencimento, carência de cinco anos para amortização do principal, pagamento imediato dos juros sobre o saldo desembolsado dos empréstimos, etc.

(2) Tais estimativas estão baseadas nos “guidelines” do FMI e BIRD para a redução da dívida; na hipótese de um acordo ampliado de três anos com o Fundo, e na expectativa de empréstimos bilaterais em torno de US\$ 2 bilhões.



# NOTA SOBRE A ORGANIZAÇÃO PARA A COOPERAÇÃO E O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (OCDE)

Mozart Foschete (\*)

## 1. Introdução

A Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico — OCDE — é, desde sua criação, em 1960, uma organização que congrega os chamados países desenvolvidos e, como tal, o quadro de seus membros não tem variado muito ao longo dos anos. Mais recentemente, no entanto, tem havido alguns sinais de que a Organização estaria planejando a ampliação do número de países-membros, estendendo o ingresso a alguns países selecionados do Leste Europeu, do Sudeste Asiático e mesmo da América Latina.

Confirmando-se tal hipótese, o Brasil seria, sem dúvida, um dos países com maior probabilidade de vir a receber o convite para tornar-se membro da OCDE. Esta simples constatação é uma razão mais que suficiente para que se tenha um conhecimento mais aprofundado da mesma, de seus objetivos e estrutura organizacional, de seu *modus operandi* e dos direitos e deveres dos países-membros. É, este, exatamente, o objetivo desta Nota.

## 2. Síntese Histórica

A rigor, um sistema organizado de cooperação econômica entre os países europeus teve início na famosa Conferência Econômica Européia, realizada em Paris, em julho de 1947, da qual participaram 16 países liderados pela Grã-Bretanha e França (além desses dois, estiveram presentes: Áustria, Bélgica, Dinamarca, Grécia, Islândia, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Holanda, Noruega, Portugal, Suécia, Suíça e Turquia). Na ocasião, foi aprovada a criação de um Comitê de Cooperação Econômica, com representantes de todos os países presentes à Conferência.

Este Comitê redigiu um documento endereçado ao Governo americano, onde se propunha um programa de 4 anos de reconstrução e recuperação européia e que veio a se tornar a base do Plano Marshall. Além desse programa, o documento apresentou sugestão para a criação de uma organização permanente daquelas 16 nações.

Em uma nova conferência realizada em Paris, em março de 1948, foi fundada a Organização para a Cooperação Econômica Européia (OCEE), cuja convenção foi assinada pelos representantes daqueles 16 países e, também, pelos representantes das zonas militares anglo-americana e francesa na Alemanha. Posteriormente, o número de membros da OCEE passou para 18, com a entrada da República Federal da Alemanha, em 1949, e da Espanha, em 1959. Adicionalmente, os Estados Unidos e o Canadá participavam dos trabalhos da OCEE como membros associados, enquanto a Iugoslávia tomava parte em algumas das atividades e a Finlândia costumava enviar observadores nas reuniões de alguns Comitês da Organização.

Finalmente, um Comitê Econômico Especial compreendendo representantes de 11 países europeus (Bélgica, Dinamarca, França, Alemanha Ocidental, Grécia, Itália, Holanda, Portugal, Suécia, Suíça e Reino Unido), dos Estados Unidos, do Canadá e da Comunidade Econômica Européia reuniu-se, em Paris, em janeiro de 1960, quando foi aprovada a constituição de um grupo especial, composto de 4 especialistas, encarregado de estudar e propor recomendações relativas à criação de uma nova e aperfeiçoada organização voltada para a cooperação econômica. Em abril de 1960, foi divulgado o relatório do “Grupo dos 4”, o qual, após salientar o extraordinário progresso alcançado, em termos da cooperação econômica, entre os países da Europa Ocidental e a América do Norte,

---

(\*) Economista do IPEA e Chefe da Coordenadoria de Análise de Conjuntura Internacional do DEAIN/MEFP.



e o atingimento pleno dos objetivos do Plano Marshall, apontou o surgimento de novos problemas, dando ênfase à responsabilidade dos países mais ricos para com as nações mais pobres.

Em sua conclusão, o relatório recomendava a criação de uma Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico, com a participação do Canadá e dos Estados Unidos como membros plenos, tendo como objetivo a promoção, “dentro de um sistema de instituições politicamente livres”, de políticas voltadas:

i) para facilitar o atingimento do mais alto crescimento econômico sustentado, paralelamente à manutenção da estabilidade financeira e de elevados níveis de emprego, contribuindo, assim, para o desenvolvimento da economia mundial e a promoção do comércio internacional em bases multilaterais e não-discriminatórias; e

ii) para contribuir para estimular o crescimento econômico em áreas em franco processo de desenvolvimento, tanto nos países-membros como em outras regiões, através de meios apropriados, incluindo o incentivo ao fluxo de capitais para estas áreas.

Em maio e julho de 1960, representantes dos 18 países da OCEE, dos Estados Unidos, do Canadá e da Comissão da CEE se reuniram em Paris, quando então foram discutidas e aprovadas as linhas gerais de uma versão da convenção, bem como a constituição de um Comitê de comércio dentro da OCEE, tendo como função o exame das principais políticas e práticas comerciais dos países-membros e dos problemas porventura existentes entre os mesmos.

Finalmente, em dezembro de 1960, foi assinada a Convenção da OCDE, composta de um preâmbulo de 19 artigos que definem seus objetivos e regras para seu funcionamento e operacionalização, extinguindo-se em consequência a OCEE.

Nos anos seguintes, diversos países tornaram-se membros da nova Organização: o Japão, em 1964; a Finlândia, em 1969; a Austrália, em 1971; e a Nova Zelândia, em 1973. Vale registrar que a Iugoslávia tem “status” de membro pleno nos seguintes assuntos: comparação de políticas econômicas; ciência e tecnologia; agricultura e pesca; assistência técnica; e produtividade. Nos demais campos de atividade, seu “status” é apenas o de observador.

### 3. Estrutura da OCDE

O órgão máximo de decisão da OCDE é seu Conselho, composto de um representante de cada país-membro, que se reúne de duas maneiras: primeiro, uma vez por semana, com o corpo dos representantes permanentes, sob a liderança do Secretário-Geral; segundo, geralmente uma vez por ano, a nível de ministros, sob a presidência de um deles eleito anualmente. As decisões e recomendações são adotadas por acordo mútuo de todos os membros do Conselho.

O Conselho é secundado por um Comitê Executivo composto de 14 membros do próprio Conselho e por este nomeado anualmente. Vale ressaltar, no entanto, que a maioria dos trabalhos da OCDE é realizada e preparada por inúmeros comitês especializados e grupos de trabalho (mais de duzentos). Os principais comitês cobrem as seguintes áreas:

- |                        |   |
|------------------------|---|
| • Política Econômica   | • Revista de Economia e Desenvolvimento |
| • Comércio             | • Assistência ao Desenvolvimento        |
| • Assuntos Fiscais     | • Transações Invisíveis                 |
| • Mercados Financeiros | • Política do Consumidor                |
| • Turismo              | • Práticas Restritivas do Comércio      |
| • Transporte Marítimo  | • Política Energética                   |
| • Indústria            | • Política Científica e Tecnológica     |
| • Educação             | • Meio Ambiente                         |



- Mão-de-Obra e Assuntos Sociais
- Agricultura
- Investimento Internacional e Empresas Multinacionais
- Pesca

Além desses, existe também um Grupo de alto nível para as Commodities.

O atendimento técnico-burocrático ao Conselho, Comitês e outros grupos é feito pela Secretaria Geral, chefiada pelo Secretário-Geral da OCDE. Além disso, existem dois Vice-Secretários-Gerais, um Coordenador de políticas de energia (que é o Diretor Executivo da Agência Internacional de Energia), um Conselheiro econômico e dois assessores especiais do Secretário-Geral.

A Secretaria Geral é constituída de: um departamento de economia e estatística; diretorias para a agricultura, serviços de processamento de dados e estatística, cooperação do desenvolvimento; meio ambiente, assuntos financeiros e fiscais; ciência, tecnologia e indústria; assuntos sociais, mão-de-obra e educação; comércio e, finalmente, uma diretoria executiva, bem como um serviço de informação e outro de cooperação técnica.

#### 4. Outros aspectos da OCDE

Como já se mencionou, os países-membros da OCDE têm certas características em comum. Todos são países de economia de mercado e, na maior parte dos casos, trata-se de países industriais altamente desenvolvidos (a exceção mais visível é a Turquia).

Todos têm, de fato, problemas e responsabilidades particulares, tanto em relação à sua própria população quanto à economia mundial como um todo. Na prática, os países-membros devem adotar políticas que assegurem um desenvolvimento econômico e social quantitativo e qualitativamente satisfatório.

Isto implica que os países devem se preocupar com alguns problemas econômicos interdependentes, como a necessidade de garantir a estabilidade de preços, um nível de emprego elevado e um alto padrão de vida, questões estas que devem ser levadas em conta quando da formulação de políticas econômicas internas e de cooperação mútua no seio da OCDE.

Da mesma forma, torna-se cada vez mais claro que, para a OCDE, o desenvolvimento deve ser visto como um empreendimento comum, ao qual tanto os países desenvolvidos como os em desenvolvimento devem dedicar seus esforços. Neste sentido, não basta que se proceda à cooperação apenas através de ajuda financeira e da assistência técnica. A cooperação para o desenvolvimento deve ter uma perspectiva muito mais ampla, abrangendo, além da ajuda, o comércio, a ciência e tecnologia, a política econômica global e as políticas agrícolas e industriais dos próprios países desenvolvidos.

É esta a filosofia que tem sido perseguida pela OCDE, conforme se pode depreender de seus documentos, análises e relatórios publicados.

#### REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Comissão das Comunidades Europeias — **A Unificação Européia, Criação e Desenvolvimento da Comunidade Européia**, Luxemburgo, 1987.
2. Dezemhardt, Henry W., **Treaties and Alliances of the World**, 3ª Ed., Loughman, Londres.
3. Ministério das Relações Exteriores do Brasil — Diversos estudos e notas mimeografadas.
4. Noel, Emile — **As Instituições da Comunidade Européia**, Luxemburgo, Comissão das Comunidades Europeias, 1988.
5. OCDE, **Activités de L'OCDE**, Relatório do Secretário-Geral, Paris, 1970.
6. **Yearbook of International Organizations**, 1988/89, editado pela Union of International Associations, Londres, 1990.







TABLA 1

GRUPOS RESIDENTES E PAISES	VALORES (MILL. DÓL.)		IX. CRISES
	1988	1989	ANUAL (X)
			(1980-89)
(1)			
PAISES DE BANDA ALTA	15.467.330	n.d.	n.d.
GRUPOS DE BANDA			
PAISES DE BANDA	15.403.060	n.d.	n.d.
GRUPOS DE BANDA			
USA	4.082.119	3.737.737	3,7
Japón	2.509.560	2.929.340	4,1
E.U. Alemania	1.730.747	1.872.899	7,8
Francia	924.895	1.000.646	6,2
Italia	787.048	737.925	3,9
Reino Unido	734.008	650.104	3,7
Canadá	567.357	567.357	1,0
Espana	354.159	354.159	2,9
Australia	203.345	242.171	3,2
Países Bajos	210.168	217.415	1,8
Suecia	188.772	188.772	2,1
Belgica	143.979	142.824	1,7
Austria	117.345	131.890	1,9
Finlandia	81.343	100.788	3,1
Suecia	82.045	82.045	1,9
Dinamarca	93.113	108.263	2,3
OTROS	234.374	n.d.	n.d.
GRUPOS DE BANDA			
Arabia Saudita	89.422	89.788	1,1
Hong Kong	50.540	50.202	7,2
Singapur	23.773	28.858	6,9
(2)			
PAISES EN DESARROLLO VINCULO	3.040.710	n.d.	n.d.
GRUPOS DE BANDA			
PAISES DE BANDA MEDIA	2.208.710	n.d.	n.d.
PAISES DE BANDA MEDIA	880.420	n.d.	n.d.
RESIDIOS			
AFRICA PURAFRICA	148.329	n.d.	n.d.
ASIA ORIENTAL	201.479	n.d.	n.d.
GRUPOS DE BANDA			
China	140.080	140.080	9,8
Rep. Corea	131.213	131.213	10,1
Indonesia	81.841	87.913	5,7
Malasia	70.441	81.841	4,3
Filipinas	37.261	43.744	5,1
Singapur	32.721	37.805	4,3

Parte III

## ANEXO ESTADÍSTICO







TABELA 1

PNB POR GRUPOS, REGIOES E PAISES - 1988 e 1989

GRUPOS, REGIOES E PAISES	VALORES (US\$ milhoes)		TX. CRESC.
			ANUAL (%)
	1988	1989	(1980-89)
=====			
(1)			
PAISES DE RENDA ALTA	13.867.530	n.d.	n.d.
=====			
MEMBROS da OCDE	13.603.060	n.d.	n.d.
Dos quais:			
EUA	4.882.110	5.237.707	3,2
Japao	2.569.860	2.920.310	4,1
R.F. Alemanha	1.130.742	1.272.959	2,0
França	904.896	1.000.866	2,0
Italia	767.046	871.955	2,4
Reino Unido	734.002	834.166	3,1
Canada	439.530	500.337	3,6
Espanha	302.189	358.352	2,9
Australia	203.845	242.131	3,2
Países Baixos	214.149	237.415	1,8
Suiça	179.886	197.984	2,1
Suecia	162.773	184.230	2,2
Belgica	143.379	162.026	1,7
Austria	117.341	131.899	1,9
Finlandia	91.962	109.705	3,4
Noruega	82.045	92.097	3,9
Dinamarca	95.113	105.263	2,2
OUTROS	234.370	n.d.	n.d.
Dos quais:			
Arabia Saudita	86.622	89.986	-1,1
Hong Kong	52.560	59.202	7,2
Cingapura	23.959	28.058	6,9
(2)			
PAISES EM DESENVOLVIMENTO	3.060.950	n.d.	n.d.
=====			
GRUPOS DE RENDA			
(3)			
PAISES DE RENDA MEDIA	2.200.750	n.d.	n.d.
(4)			
PAISES DE BAIXA RENDA	886.620	n.d.	n.d.
=====			
REGIOES			
AFRICA SUBSAARICA	149.550	n.d.	n.d.
ASIA ORIENTAL	893.410	n.d.	n.d.
Dos quais:			
China	360.080	393.006	9,6
Rep. Coreia	151.013	186.467	10,1
Indonesia	81.866	87.936	5,7
Tailandia	54.487	64.437	6,5
Filipinas	37.691	42.754	0,6
Malasia	32.723	37.005	4,6



TABELA 1 (cont.)

PNB POR GRUPOS, REGIOES E PAISES - 1988 e 1989

GRUPOS, REGIOES E PAISES		VALORES (US\$ milhoes)		TX. CRESC.
		1988	1989	ANUAL (%) (1980-89)
ASIA MERIDIONAL		312.070	n.d.	n.d.
Dos quais:				
	India	275.880	287.383	5,4
	Paquistao	37.194	40.134	6,3
EUROPA, ORIENTE MEDIO E NORTE DA AFRICA		n.d.	n.d.	n.d.
Dos quais:				
	Turquia	68.811	74.731	5,3
	Iugoslavia	59.129	59.080	0,0
	Argelia	55.620	53.116	3,1
	Grecia	47.788	53.626	1,0
	Portugal	37.497	44.058	2,7
	Egito	33.336	32.501	n.d.
AMERICA LATINA E CARIBE		808.340	n.d.	n.d.
Dos quais:				
	Brasil	309.948	375.146	3,1
	Mexico	146.405	170.053	0,6
	Argentina	80.995	68.780	-0,3
	Venezuela	58.682	47.164	0,5
	Colombia	37.318	38.607	3,0
	Peru	23.113	23.009	0,6
	Chile	19.205	22.910	2,7
	Equador	11.142	10.774	2,2
	Guatemala	7.759	8.205	0,2
	Uruguai	7.456	8.069	-0,2
	Paraguai	3.928	4.299	1,6
	Panama	4.207	4.211	0,1
	Costa Rica	4.553	4.898	2,7
	Bolivia	3.947	4.301	-0,8
TOTAL PAISES RELACIONADOS		n.d.	n.d.	n.d.

FONTE : BANCO MUNDIAL - "World Development Report 1990" e "The World Bank Atlas 1990".

ELABORAÇÃO: Coord. Analise de Conjuntura Internacional/DEAIN/SNP/MEFP

N O T A : Para Grupos de Países e Regiões os dados referem-se ao PIB

- (1) Países com PNB "per capita" igual ou superior a US\$ 6.000 em 1988.
- (2) Países com PNB "per capita" inferior a US\$ 6.000 em 1988.
- (3) PNB "per capita" inferior a US\$ 6.000 e superior a US\$ 545 em 1988.
- (4) PNB "per capita" igual ou inferior a US\$ 545 em 1988.



TABELA 2

POPULAÇÃO E PNB "per capita", POR GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES - 1989

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	População (1.000 hab.)	PNB "per capita"	
		US\$ 1,00	Tx. Cresc. % (1980-89)
(1)			
PAÍSES DE RENDA ALTA	784.200	17.080	n.d.
MEMBROS da OCDE	751.100	17.470	n.d.
Dos quais:			
Suíça	6.541	30.270	1,8
Japão	123.045	23.730	3,5
Noruega	4.215	21.850	3,5
EUA	248.243	21.100	2,2
Suécia	8.485	21.710	2,0
Finlândia	4.974	22.060	2,9
R.F. Alemanha	61.337	20.750	2,1
Dinamarca	5.132	20.510	2,2
Canadá	26.302	19.020	2,6
França	56.119	17.830	1,6
Áustria	7.598	17.360	1,9
Países Baixos	14.828	16.010	1,3
Bélgica	9.886	16.390	1,7
Itália	57.537	15.150	2,1
Reino Unido	57.270	14.570	2,9
Austrália	16.765	14.440	1,8
OUTROS	33.100	8.380	n.d.
Dos quais:			
Emirados Árabes Unidos	1.544	18.430	-8,2
Kuwait	2.020	16.380	-2,1
Hong Kong	5.735	10.320	5,7
Cingapura	2.684	10.450	5,7
(2)			
PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO	3.952.000	750	n.d.
GRUPOS DE RENDA			
(3)			
PAÍSES DE RENDA MÉDIA	1.068.000	1.930	n.d.
(4)			
PAÍSES DE BAIXA RENDA	2.884.000	320	n.d.
REGIÕES			
ÁFRICA SUBSAARICA	463.900	330	n.d.
ÁSIA ORIENTAL	1.538.000	540	n.d.
Dos quais:			
Rep. Coreia	42.380	4.400	8,8
Malásia	17.340	2.130	1,9
Tailândia	55.200	1.170	4,5
Filipinas	61.224	700	-1,8
Indonésia	178.211	490	3,6
China	1.105.067	360	8,2



TABELA 2 (cont.)

POPULAÇÃO E PNB "per capita", POR GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES - 1989

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	População (1.000 hab.)	PNB "per capita"	
		US\$ 1,00	Tx. Cresc. % (1980-89)
ASIA MERIDIONAL	1.106.800	320	n.d.
Dos quais:			
Paquistão	109.950	370	2,9
Índia	832.535	350	3,2
EUROPA, ORIENTE MÉDIO E NORTE DA ÁFRICA	395.600	2.000	n.d.
Dos quais:			
Libia	4.395	5.410	-9,9
Grecia	10.039	5.340	0,6
Portugal	10.333	4.260	2,1
Iugoslavia	23.707	2.490	-0,7
Argélia	24.453	2.170	0,0
Síria	12.082	1.020	-2,1
Turquia	54.899	1.360	3,0
AMÉRICA LATINA E CARIBE	413.600	1.840	n.d.
Dos quais:			
Trinidad e Tobago	1.261	3.160	-7,3
Venezuela	19.244	2.450	-2,3
Argentina	31.883	2.160	-1,6
Uruguai	3.077	2.620	-0,8
BRASIL	147.294	2.550	0,9
Panamá	2.370	1.780	-2,1
México	85.440	1.990	-1,5
Costa Rica	2.735	1.790	0,4
Chile	12.980	1.770	1,0
Peru	21.142	1.090	-1,6
Colômbia	32.335	1.190	0,9
Paraguai	4.161	1.030	-1,5
Equador	10.329	1.040	-0,5
Bolívia	7.110	600	-3,5
TOTAL PAÍSES RELACIONADOS	n.d.	n.d.	n.d.

FONTE : BANCO MUNDIAL - "World Development Report 1990" e  
"The World Bank Atlas 1990".

ELABORAÇÃO: Coord. Análise de Conjuntura Internacional/DEAIN/SNP/MEFP

N O T A : Para Grupos de Países e Regiões os dados referem-se a 1988.

- (1) Países c/ PNB "per capita" igual ou superior a US\$ 6.000 em 1988.
- (2) Países c/ PNB "per capita" inferior a US\$ 6.000 em 1988.
- (3) PNB "per capita" inferior a US\$ 6.000 e superior US\$ 545.
- (4) PNB "per capita" igual ou inferior a US\$ 545 em 1988.



TABELA 3

COMPOSIÇÃO SETORIAL DO PIB, POR GRUPOS REGIÕES, E PAÍSES - 1965 e 1988

- Em Percentagem -

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	AGRICULTURA		INDÚSTRIA		SERVIÇOS	
	1965	1988	1965	1988	1965	1988
(1)						
PAÍSES DE RENDA ALTA	5	n.d.	41	n.d.	55	n.d.
MEMBROS da OCDE	5	n.d.	41	n.d.	55	n.d.
Dos quais:						
EUA	3	2	38	33	59	65
Japão	9	3	43	41	48	57
R.F. Alemanha	4	2	53	51	43	47
França	8	4	38	37	54	59
Itália	10	4	37	40	53	56
Reino Unido	3	2	46	42	51	56
Canadá	6	4	41	40	53	56
Espanha	15	6	36	37	49	57
Austrália	9	4	39	34	51	61
Países Baixos	n.d.	5	n.d.	37	n.d.	58
Suécia	6	4	40	43	54	54
Belgica	5	2	42	34	53	64
Austria	9	4	46	45	45	51
Finlândia	16	7	37	43	47	50
Noruega	8	4	33	45	59	51
Dinamarca	9	5	36	37	55	58
OUTROS	6	n.d.	54	n.d.	41	n.d.
Dos quais:						
Arábia Saudita	8	8	60	43	31	50
Hong Kong	2	0	40	29	58	70
(2)						
PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO	31	18	31	39	38	44
GRUPOS DE RENDA						
(3)						
PAÍSES DE RENDA MÉDIA	20	12	33	40	46	50
(4)						
PAÍSES DE BAIXA RENDA	44	33	28	36	28	32
REGIÕES						
ÁFRICA SUBSAARICA	43	34	18	27	39	39
ÁSIA ORIENTAL	41	22	35	43	24	36
Dos quais:						
China	44	32	39	46	17	21
Rep. Coreia	38	11	25	43	37	46
Indonésia	56	24	13	36	31	40
Tailândia	32	17	23	35	45	48
Filipinas	26	23	28	34	46	44
Malásia	28	n.d.	25	n.d.	47	n.d.



TABELA 3 (cont.)

## COMPOSIÇÃO SETORIAL DO PIB, POR GRUPOS REGIÕES E PAÍSES - 1965 e 1988

- Em Porcentagem -

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	AGRICULTURA		INDÚSTRIA		SERVIÇOS	
	1965	1988	1965	1988	1965	1988
ASIA MERIDIONAL	44	33	21	27	35	39
Dos quais:						
Índia	44	32	22	30	34	38
Paquistão	40	26	20	24	40	49
EUROPA, ORIENTE MÉDIO E NORTE DA ÁFRICA	24	n.d.	34	n.d.	40	n.d.
Dos quais:						
Argélia	15	13	34	43	51	44
Turquia	34	17	25	36	41	46
Iugoslávia	23	14	42	49	35	37
Grécia	24	16	26	29	49	56
Egito	29	21	27	25	45	54
Portugal	n.d.	9	n.d.	37	n.d.	54
AMÉRICA LATINA E CARIBE	16	10	33	39	51	52
Dos quais:						
Brasil	19	9	33	43	48	49
México	14	9	27	35	59	56
Argentina	17	13	42	44	42	44
Venezuela	6	6	40	36	55	58
Peru	18	12	30	36	53	51
Colômbia	27	19	27	34	47	47
Chile	9	n.d.	40	n.d.	52	n.d.
Equador	27	15	22	36	50	49
Uruguai	15	11	32	29	53	60
Paraguai	37	30	19	25	45	46
Panamá	18	9	19	18	63	73
Costa Rica	24	18	23	28	53	54
Bolívia	23	24	31	27	46	49
TOTAL PAÍSES RELACIONADOS	10	n.d.	39	n.d.	52	n.d.

FONTE : BANCO MUNDIAL - "World Development Report 1990".

ELABORAÇÃO: Coord. Análise de Conjuntura Internacional/DEAIN/SNP/MEFP.

(1) Países com PNB "per capita" igual ou superior a US\$ 6.000 em 1988.

(2) Países com PNB "per capita" inferior a US\$ 6.000 em 1988.

(3) PNB "per capita" inferior a US\$ 6.000 e superior a US\$ 545 em 1988.

(4) PNB "per capita" igual ou inferior a US\$ 545 em 1988.



TABELA 4

## CRESCIMENTO DO PIB POR COMPONENTES DA DEMANDA - 1980-88

- Taxa Media Anual (%) -

GRUPOS, REGIOES E PAISES	CONSUMO		INVESTIMENTO
	DO		INTERNO
	GOVERNO	PRIVADO	BRUTO
(1)			
PAISES DE RENDA ALTA	2,6	3,0	3,7
MEMBROS da OCDE	2,6	3,0	3,7
Dos quais:			
EUA	3,5	3,6	5,0
Japao	2,7	3,2	4,9
R.F. Alemanha	1,5	1,6	1,2
França	2,3	2,3	0,9
Italia	3,0	2,5	1,5
Reino Unido	1,1	3,8	6,4
Canada	1,9	3,0	4,6
Espanha	4,7	1,8	3,7
Australia	3,7	3,0	2,7
Países Baixos	1,0	1,2	2,3
Suiça	2,7	1,6	4,8
Suecia	1,6	1,8	2,2
Belgica	0,6	1,3	0,5
Austria	1,4	2,1	1,7
Finlandia	3,7	4,3	2,0
Noruega	3,4	3,1	3,2
Dinamarca	1,3	2,2	4,5
OUTROS	n.d.	n.d.	n.d.
Dos quais:			
Arabia Saudita	n.d.	n.d.	n.d.
Hong Kong	5,4	7,1	3,0
(2)			
PAISES EM DESENVOLVIMENTO	4,0	3,5	2,7
GRUPOS DE RENDA			
(3)			
PAISES DE RENDA MEDIA	2,5	2,5	(0,6)
(4)			
PAISES DE BAIXA RENDA	7,0	5,2	8,0
REGIOES			
AFRICA SUBSAARICA	1,4	0,9	(7,3)
ASIA ORIENTAL	7,1	6,6	9,7
Dos quais:			
China	9,4	7,4	14,4
Rep. Coreia	5,3	7,5	10,5
Indonesia	2,9	7,2	1,9
Tailandia	5,2	5,1	5,0
Filipinas	0,8	2,2	(10,9)
Malasia	2,2	0,9	0,0



TABELA 4 (cont.)

## CRESCIMENTO DO PIB POR COMPONENTES DA DEMANDA - 1980-88

- Taxa Media Anual (%) -

GRUPOS, REGIOES E PAISES	CONSUMO	CONSUMO	INVESTIMENTO
	DO GOVERNO	PRIVADO	INTERNO BRUTO
ASIA MERIDIONAL	8,9	5,6	4,2
Dos quais:			
India	8,8	5,8	4,3
Paquistao	11,0	4,3	6,5
EUROPA, ORIENTE MEDIO E NORTE DA AFRICA	n.d.	n.d.	n.d.
Dos quais:			
Argelia	5,1	1,4	(0,8)
Turquia	2,8	5,7	4,4
Iugoslavia	0,7	0,1	(0,4)
Grecia	2,6	3,2	(3,9)
Egito	4,4	4,1	1,5
Portugal	2,4	2,1	(1,3)
AMERICA LATINA E CARIBE	2,0	1,2	(3,2)
Dos quais:			
Brasil	2,9	2,5	0,0
Mexico	2,7	0,3	(6,9)
Argentina	0,0	0,4	(7,7)
Venezuela	0,4	0,3	(4,7)
Peru	0,3	2,0	(3,9)
Colombia	3,2	2,5	0,3
Chile	(0,5)	0,6	(0,5)
Equador	(2,2)	1,8	(3,7)
Guatemala	2,0	0,1	(3,4)
Uruguai	1,1	(0,7)	(9,2)
Paraguai	3,7	1,1	(2,1)
Panama	3,5	4,3	(3,2)
Costa Rica	0,4	2,7	5,8
Bolivia	(5,2)	(1,1)	(19,5)
TOTAL PAISES RELACIONADOS	2,9	3,1	3,4

FONTE : BANCO MUNDIAL - "World Development Report 1990".

ELABORAÇÃO: Coord. Analise de Conjuntura Internacional/DEAIN/SNP/MEFP

(1) Países com PNB "per capita" igual ou superior a US\$ 6.000 em 1988.

(2) Países com PNB "per capita" inferior a US\$ 6.000 em 1988.

(3) PNB "per capita" inferior a US\$ 6.000 e superior a US\$ 545 em 1988.

(4) PNB "per capita" igual ou inferior a US\$ 545 em 1988.



TABELA 5

## INFLAÇÃO POR GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES - 1986-90

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	Índice de Preços ao Consumidor (variação %)				
	1986	1987	1988	1989	1990
PAÍSES INDUSTRIALIZADOS	2,4	3,0	3,3	4,5	5,0
Dos quais:					
EUA	1,9	3,7	4,0	4,8	5,5
Japão	0,6	-	0,7	2,3	3,2
R.F. Alemanha	(0,1)	0,2	1,3	2,8	2,7
França	2,5	3,3	2,7	3,5	3,4
Itália	5,9	4,7	5,0	6,2	6,5
Reino Unido	3,4	4,1	4,9	7,8	9,5
Canadá	4,2	4,4	4,0	5,0	4,8
Espanha	8,8	5,3	4,8	6,8	6,5 (*)
Países Baixos	0,1	(0,7)	0,7	1,1	2,7 (*)
Austrália	9,1	8,5	7,2	7,6	6,0 (*)
Suíça	0,8	1,4	1,9	3,2	6,0 (*)
Belgica	1,3	1,6	1,2	3,1	3,7 (*)
Suecia	4,2	4,2	5,8	6,4	11,5 (*)
Austria	1,7	1,4	1,9	2,6	3,7 (*)
Finlândia	2,9	4,1	5,1	6,6	5,6 (*)
Noruega	7,2	8,7	6,7	4,6	3,9 (*)
Dinamarca	3,7	4,0	4,6	4,8	3,1 (*)
Portugal	11,7	9,4	9,6	12,6	13,7 (*)
PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO	27,1	35,4	57,0	78,0	n.d.
REGIÕES					
ÁFRICA	12,5	13,1	19,2	24,9	n.d.
Dos quais:					
Argélia	12,4	7,4	5,9	n.d.	n.d.
Rep. África do Sul	18,6	16,1	12,8	14,7	n.d.
Nigéria	5,4	10,2	38,3	40,9	n.d.
ÁSIA	5,6	7,4	11,8	10,1	n.d.
Dos quais:					
China	7,0	8,8	20,7	16,3	3,5
Rep. Coreia	2,8	3,0	7,1	5,7	8,6
Indonésia	5,8	9,3	8,0	6,4	7,7
Malásia	0,7	0,9	2,0	2,8	2,3
Hong Kong	3,2	5,3	7,4	9,7	9,7
Cingapura	(1,4)	0,5	1,5	2,4	3,5
Tailândia	1,8	2,5	3,9	5,4	6,0
Filipinas	0,8	3,8	8,8	10,6	12,8
Índia	8,7	8,8	9,4	6,4	n.d.
Paquistão	3,5	4,7	8,8	7,8	n.d.



TABELA 5 (cont.)

## INFLAÇÃO POR GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES - 1986-90

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	Índice de Preços ao Consumidor (variação %)				
	1986	1987	1988	1989	1990
ORIENTE MÉDIO	15,0	19,3	19,4	14,5	n.d.
Dos quais:					
Egito	23,9	19,7	17,7	21,3	n.d.
Israel	48,1	19,8	16,3	20,2	n.d.
Arábia Saudita	(3,0)	(1,0)	1,1	1,1	n.d.
Kuwait	1,0	0,7	1,5	3,3	n.d.
EUROPA	27,0	41,2	80,2	223,2	n.d.
Dos quais:					
Turquia	34,6	38,8	75,4	69,6	59,3 (*)
Iugoslávia	89,8	120,8	194,1	1.239,9	n.d.
Polónia	17,7	25,2	60,2	251,1	n.d.
AMÉRICA LATINA E CARIBE	83,0	117,2	218,0	345,1	n.d.
Dos quais:					
Brasil	145,2	229,7	682,3	1.287,0	2.359,9 (**)
México	86,2	131,8	114,2	20,0	30,2 (**)
Argentina	90,1	131,3	343,0	3.079,8	1.832,0 (**)
Venezuela	11,5	28,1	29,5	84,2	32,2 (***)
Peru	77,9	85,8	667,0	3.398,6	8.291,5 (**)
Colômbia	18,9	23,3	28,1	25,8	31,0 (**)
Chile	19,5	19,9	14,7	17,0	29,4 (**)
Equador	23,0	29,5	58,2	75,6	48,3 (***)
Uruguai	76,4	63,6	62,2	80,4	129,8 (**)
Paraguai	31,7	21,8	22,8	26,2	42,7 (***)
Panamá	(0,1)	1,0	0,3	-	0,8 (****)
Costa Rica	11,8	16,8	20,8	16,5	22,4 (***)
Bolívia	276,0	15,0	16,0	15,0	17,8 (**)
TOTAL PAÍSES RELACIONADOS	7,2	9,3	13,1	17,0	n.d.

FONTES : FMI - "International Financial Statistics", Dez/89 e Fev/91, e  
 "World Economic Outlook - Statistical Appendix", Abril/91.

OCDE - "Economic Outlook", Dezembro/90.

NRI - "Nomura Investment Review", Dezembro/90.

ELABORAÇÃO: Coord. Análise de Conjuntura Internacional/DEAIN/SNP/MEFP.

(\*) Variação últimos 12 meses até setembro/90.

(\*\*) Variação novembro/89 a novembro/90.

(\*\*\*) Variação outubro/89 a outubro/90.

(\*\*\*\*) Variação setembro/89 a setembro/90.



TABELA 6

COMERCIO MUNDIAL POR GRUPOS, REGIOES E PAISES - 1988 e 1989

GRUPOS, REGIOES E PAISES	1988 (US\$ milhoes)		TX.CRESC. (1980-88)		1989 (US\$ milhoes)	
	Exportação	Importação	Export.	Import.	Exportação	Importação
(1)						
PAISES DE RENDA ALTA	2.178.528	2.265.978	3,4	4,9	n.d.	n.d.
MEMBROS da OCDE	2.024.259	2.110.250	4,1	5,1	n.d.	n.d.
Dos quais:						
EUA	315.313	458.682	1,2	8,9	363.812	492.922
R.F. Alemanha	322.555	248.999	4,6	3,3	341.231	269.702
Japao	264.772	183.252	5,3	5,0	273.932	209.715
França	161.702	176.745	3,4	2,6	179.397	192.986
Reino Unido	145.076	189.466	3,1	4,9	152.344	197.730
Italia	128.534	135.514	3,8	4,3	140.623	153.019
Canada	111.364	112.180	6,4	8,4	120.245	119.792
Países Baixos	103.206	99.743	4,7	3,4	107.843	104.246
Belgica (*)	88.953	91.098	4,7	2,8	100.012	98.473
Suiça	50.633	56.325	4,3	4,5	51.525	58.194
Espanha	40.458	60.434	7,7	7,2	44.492	71.469
Suecia	49.867	45.793	5,5	3,3	51.547	48.975
Austria	28.111	36.579	4,3	4,0	31.905	38.980
Dinamarca	27.816	26.458	5,8	5,2	28.107	26.690
Australia	25.283	29.318	5,8	3,0	37.662	44.933
Noruega	22.503	23.212	6,3	3,5	27.062	23.666
Finlandia	21.639	20.911	3,5	4,2	23.298	24.436
OUTROS	154.269	155.728	(4,2)	0,6	n.d.	n.d.
Dos quais:						
Hong Kong	63.161	63.894	12,3	10,4	73.140	72.155
Cingapura	39.205	43.765	7,3	4,9	44.665	49.667
Arabia Saudita	23.138	20.465	(16,3)	(9,3)	27.741	n.d.
(2)						
PAISES EM DESENVOLVIMENTO	448.498	470.155	5,4	1,1	n.d.	n.d.
GRUPOS DE RENDA						
(3)						
PAISES DE RENDA MEDIA	341.143	338.711	5,8	0,6	n.d.	n.d.
(4)						
PAISES DE BAIXA RENDA	107.355	131.444	4,1	2,6	n.d.	n.d.
REGIOES						
AFRICA SUBSAARICA	28.871	32.738	(0,7)	(5,0)	n.d.	n.d.
ASIA ORIENTAL (**)	173.653	167.930	10,4	6,9	n.d.	n.d.
Dos quais:						
Rep. Coreia	60.696	51.811	14,7	9,9	62.331	61.300
China	47.540	55.251	11,9	13,1	51.626	58.282
Malasia	20.848	16.584	9,4	0,4	25.053	22.496
Indonesia	19.677	15.732	2,9	(2,1)	22.160	16.444
Tailandia	15.806	17.876	11,3	6,2	20.078	25.148



TABELA 5 (cont.)

## INFLAÇÃO POR GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES - 1986-90

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	Índice de Preços ao Consumidor (variação %)				
	1986	1987	1988	1989	1990
ORIENTE MEDIO	15,0	19,3	19,4	14,5	n.d.
Dos quais:					
Egito	23,9	19,7	17,7	21,3	n.d.
Israel	48,1	19,8	16,3	20,2	n.d.
Arabia Saudita	(3,0)	(1,0)	1,1	1,1	n.d.
Kuwait	1,0	0,7	1,5	3,3	n.d.
EUROPA	27,0	41,2	80,2	223,2	n.d.
Dos quais:					
Turquia	34,6	38,8	75,4	69,6	59,3 (*)
Iugoslavia	89,8	120,8	194,1	1.239,9	n.d.
Polónia	17,7	25,2	60,2	251,1	n.d.
AMERICA LATINA E CARIBE	83,0	117,2	218,0	345,1	n.d.
Dos quais:					
Brasil	145,2	229,7	682,3	1.287,0	2.359,9 (**)
Mexico	86,2	131,8	114,2	20,0	30,2 (**)
Argentina	90,1	131,3	343,0	3.079,8	1.832,0 (**)
Venezuela	11,5	28,1	29,5	84,2	32,2 (***)
Peru	77,9	85,8	667,0	3.398,6	8.291,5 (**)
Colombia	18,9	23,3	28,1	25,8	31,0 (**)
Chile	19,5	19,9	14,7	17,0	29,4 (**)
Equador	23,0	29,5	58,2	75,6	48,3 (***)
Uruguai	76,4	63,6	62,2	80,4	129,8 (**)
Paraguai	31,7	21,8	22,8	26,2	42,7 (***)
Panama	(0,1)	1,0	0,3	-	0,8 (****)
Costa Rica	11,8	16,8	20,8	16,5	22,4 (***)
Bolivia	276,0	15,0	16,0	15,0	17,8 (**)
TOTAL PAÍSES RELACIONADOS	7,2	9,3	13,1	17,0	n.d.

FONTES : FMI - "International Financial Statistics", Dez/89 e Fev/91, e  
 "World Economic Outlook - Statistical Appendix", Abril/91.  
 OCDE - "Economic Outlook", Dezembro/90.  
 NRI - "Nomura Investment Review", Dezembro/90.

ELABORAÇÃO: Coord. Análise de Conjuntura Internacional/DEAIN/SNP/MEFP.

(\*) Variação últimos 12 meses até setembro/90.

(\*\*) Variação novembro/89 a novembro/90.

(\*\*\*) Variação outubro/89 a outubro/90.

(\*\*\*\*) Variação setembro/89 a setembro/90.



TABELA 6

COMERCIO MUNDIAL POR GRUPOS, REGIOES E PAISES - 1988 e 1989

GRUPOS, REGIOES E PAISES	1988 (US\$ milhoes)		TX.CRESC. (1980-88)		1989 (US\$ milhoes)	
	Exportação	Importação	Export.	Import.	Exportação	Importação
(1)						
PAISES DE RENDA ALTA	2.178.528	2.265.978	3,4	4,9	n.d.	n.d.
MEMBROS da OCDE	2.024.259	2.110.250	4,1	5,1	n.d.	n.d.
Dos quais:						
EUA	315.313	458.682	1,2	8,9	363.812	492.922
R.F. Alemanha	322.555	248.999	4,6	3,3	341.231	269.702
Japao	264.772	183.252	5,3	5,0	273.932	209.715
França	161.702	176.745	3,4	2,6	179.397	192.986
Reino Unido	145.076	189.466	3,1	4,9	152.344	197.730
Italia	128.534	135.514	3,8	4,3	140.623	153.019
Canada	111.364	112.180	6,4	8,4	120.245	119.792
Países Baixos	103.206	99.743	4,7	3,4	107.843	104.246
Belgica (*)	88.953	91.098	4,7	2,8	100.012	98.473
Suiça	50.633	56.325	4,3	4,5	51.525	58.194
Espanha	40.458	60.434	7,7	7,2	44.492	71.469
Suecia	49.867	45.793	5,5	3,3	51.547	48.975
Austria	28.111	36.579	4,3	4,0	31.905	38.980
Dinamarca	27.816	26.458	5,8	5,2	28.107	26.690
Australia	25.283	29.318	5,8	3,0	37.662	44.933
Noruega	22.503	23.212	6,3	3,5	27.062	23.666
Finlandia	21.639	20.911	3,5	4,2	23.298	24.436
OUTROS	154.269	155.728	(4,2)	0,6	n.d.	n.d.
Dos quais:						
Hong Kong	63.161	63.894	12,3	10,4	73.140	72.155
Cingapura	39.205	43.765	7,3	4,9	44.665	49.667
Arabia Saudita	23.138	20.465	(16,3)	(9,3)	27.741	n.d.
(2)						
PAISES EM DESENVOLVIMENTO	448.498	470.155	5,4	1,1	n.d.	n.d.
GRUPOS DE RENDA						
(3)						
PAISES DE RENDA MEDIA	341.143	338.711	5,8	0,6	n.d.	n.d.
(4)						
PAISES DE BAIXA RENDA	107.355	131.444	4,1	2,6	n.d.	n.d.
REGIOES						
AFRICA SUBSAARICA	28.871	32.738	(0,7)	(5,0)	n.d.	n.d.
ASIA ORIENTAL (**)	173.653	167.930	10,4	6,9	n.d.	n.d.
Dos quais:						
Rep. Coreia	60.696	51.811	14,7	9,9	62.331	61.300
China	47.540	55.251	11,9	13,1	51.626	58.282
Malasia	20.848	16.584	9,4	0,4	25.053	22.496
Indonesia	19.677	15.732	2,9	(2,1)	22.160	16.444
Tailandia	15.806	17.876	11,3	6,2	20.078	25.148



TABELA 6 (cont.)

COMERCIO MUNDIAL POR GRUPOS, REGIOES E PAISES - 1988 e 1989

GRUPOS, REGIOES E PAISES	1988 (US\$ milhoes)		TX.CRESC. (1980-88)		1989 (US\$ milhoes)	
	Exportação	Importação	Export.	Import.	Exportação	Importação
ASIA MERIDIONAL	21.712	35.950	5,4	4,4	n.d.	n.d.
Dos quais:						
India	14.600	22.500	4,7	5,4	15.821	20.440
Paquistao	4.362	7.521	8,4	3,8	4.709	7.143
EUROPA, ORIENTE MEDIO E NORTE DA AFRICA	102.798	138.333	n.d.	0,3	n.d.	n.d.
Dos quais:						
Portugal	10.218	16.038	11,6	6,3	12.799	19.072
Turquia	11.662	14.340	15,3	10,3	11.627	15.763
Iugoslavia	12.779	13.329	0,9	(1,3)	13.640	14.829
Grecia	5.400	11.978	4,6	3,4	7.545	16.151
Argelia	7.674	7.432	3,4	(5,9)	n.d.	n.d.
Egito	4.499	10.771	6,2	1,5	2.565	7.434
AMERICA LATINA E CARIBE	101.750	78.540	3,2	(4,1)	n.d.	n.d.
Dos quais:						
Brasil	33.689	14.691	6,0	(2,9)	34.406	20.016
Mexico	20.658	18.903	5,5	(4,9)	23.048	24.438
Venezuela	10.234	11.581	0,4	(3,9)	12.963	7.803
Argentina	9.134	5.324	0,1	(8,0)	9.579	4.203
Chile	7.052	4.833	4,5	(6,0)	8.191	6.496
Colombia	5.339	4.515	8,2	(3,5)	5.717	5.004
Peru	2.694	2.750	(2,5)	(3,2)	3.522	2.398
Equador	2.203	1.714	5,7	(2,8)	2.354	1.855
Panama	2.352	2.815	1,2	(5,6)	297	986
Uruguai	1.402	1.177	2,1	(4,2)	n.d.	1.174
Costa Rica	1.270	1.409	2,9	(0,3)	1.404	1.743
Paraguai	919	878	15,7	4,9	n.d.	n.d.
Bolivia	541	700	(0,5)	(2,6)	n.d.	n.d.
TOTAL PAISES RELACIONADOS	2.627.026	2.736.133	3,8	4,1	n.d.	n.d.

FONTES : 1988: BANCO MUNDIAL - "World Development Report 1990".

1989: FMI - "International Financial Statistics", Fev/91.

ELABORAÇÃO: Coord. Analise de Conjuntura Internacional/DEAIN/SNP/MEFP

(1) Países com PNB "per capita" igual ou superior a US\$ 6.000 em 1988.

(2) Países com PNB "per capita" inferior a US\$ 6.000 em 1988.

(3) PNB "per capita" inferior a US\$ 6.000 e superior a US\$ 545 em 1988.

(4) PNB "per capita" igual ou inferior a US\$ 545 em 1988.

(\*) Inclui Luxemburgo.

(\*\*) Não inclui Taiwan (Exp.: US\$ 60.382 milhoes; Imp.: US\$ 44.584 milhoes, em 1988).



TABELA 7

CLASSIFICAÇÃO DOS PAISES POR VARIOS INDICADORES - 1989

PRODUTO NACIONAL BRUTO		PNB "per capita"		(1) INDUSTRIA MANUFATUREIRA		TAXA MEDIA DE CRESCIMENTO PNB "per capita"(1965-88)	
Países	US\$ milhoes	Países	US\$ 1,00	Países	US\$ milhoes	Países	Tx.(%)
1. EUA	5.237.707	1. Suíça	30.270	1. EUA	868.233	1. Botswana	8,6
2. Japao	2.920.310	2. Japao	23.730	2. Japao	689.295	2. Cingapura	7,2
3. R.F. Alemanha	1.272.959	3. Finlandia	22.060	3. R.F. Alemanha	359.754	3. Rep. Coreia	6,8
4. França	1.000.866	4. Noruega	21.850	4. França	191.692	4. Oman	6,4
5. Italia	871.955	5. Suecia	21.710	5. Italia	175.443	5. Hong Kong	6,3
6. Reino Unido	834.166	6. Islandia	21.240	6. Reino Unido	116.553	6. China	5,4
7. Canada	500.337	7. EUA	21.100	7. China	92.800	7. Lesotho	5,2
8. China	393.006	8. R.F. Alemanha	20.750	8. BRASIL	78.995	8. Hungria	5,1
9. BRASIL	375.146	9. Dinamarca	20.510	9. Espanha	66.408	9. Japao	4,3
10. Espanha	358.352	10. Canada	19.020	9. India	43.331	10. Indonesia	4,3
11. India	287.383	11. Emir. Arabes	18.430	10. Rep. Coreia	42.286	11. Malasia	4,0
12. Australia	242.131	12. França	17.830	11. Países Baixos	39.759	12. Tailandia	4,0
13. Países Baixos	237.415	13. Austria	17.360	13. Mexico	36.381	13. Arabia Saudita	3,8
14. Suíça	197.984	14. Belgica	16.390	14. Suecia	33.282	14. Camaroes	3,7
15. Rep. Coreia	186.467	15. Kuwait	16.380	15. Belgica	32.303	15. BRASIL	3,6
		.					
		.					
		.					
		40. BRASIL	2.550				

FONTE : BANCO MUNDIAL - "World Development Report 1990" e "The World Bank Atlas 1990".

ELABORAÇÃO: Coord. Análise de Conjuntura Internacional/DEAIN/SNP/MEFP.

(1) Valor Agregado referente a 1987.



TABELA 8

## OCDE: CRESCIMENTO REAL DO PIB/PNB, POR PAISES - 1988-92

- Em percentagem -

PAISES	Variação s/ ano anterior				
	1988	1989	1990	1991*	1992*
EUA (**)	4,5	2,5	1,0	0,9	1,9
Japao (**)	5,7	4,9	6,1	3,7	3,8
R.F. Alemanha (**)	3,7	3,9	4,2	3,0	2,6
França	3,8	3,6	2,5	2,3	2,6
Italia	4,2	3,2	2,6	2,4	2,7
Reino Unido	4,6	2,2	1,6	0,7	1,9
Canada	4,4	3,0	1,1	0,9	2,3
TOTAL 7 PAISES	4,6	3,3	2,8	2,0	2,5
Austria	3,9	4,0	4,5	2,9	2,9
Belgica	4,6	4,0	3,5	2,3	2,6
Dinamarca	-0,2	1,4	1,0	0,8	2,1
Finlandia	5,4	5,2	1,7	0,0	1,2
Grecia	4,1	2,8	1,2	1,1	2,0
Islandia	-0,8	-3,3	-0,1	3,4	4,0
Irlanda (**)	1,4	5,0	4,4	3,2	3,1
Luxemburgo	5,5	6,1	2,6	2,8	3,1
Países Baixos	2,7	4,1	3,0	2,0	2,3
Noruega	1,2	5,0	3,0	3,2	2,7
Portugal	4,2	5,4	3,9	3,3	3,5
Espanha	5,2	5,1	3,5	2,7	3,0
Suecia	2,3	2,1	0,9	-0,5	0,8
Suiça	3,0	3,1	2,5	2,0	1,8
Turquia (**)	3,6	1,7	7,6	3,5	5,5
Australia	3,8	4,9	2,2	2,3	2,3
Nova Zelandia	1,7	0,8	0,7	1,5	2,3
TOTAL 17 PAISES	3,4	3,8	2,8	2,0	2,4
TOTAL OCDE	4,4	3,4	2,8	2,0	2,5

FONTE : "OECD Economic Outlook", Dezembro/90.

ELABORAÇÃO: Coord. Análise Conjuntura Internacional/DEAIN/SNP/MEFP

N O T A : Os agregados foram ponderados pelo PIB/PNB de 1987, expresso em dolares de 1987.

(\*) Previsão

(\*\*) PNB



TABELA 9

OCDE: BALANÇA COMERCIAL E TRANSAÇÕES CORRENTES, POR PAISES - 1989-92

- Em US\$ bilhões -

PAISES	Balança Comercial				Transações Correntes			
	1989	1990	1991*	1992*	1989	1990	1991*	1992*
EUA	-114,9	-116,0	-115,0	-89,0	-110,0	-104,0	-94,0	-61,0
Japao	76,9	58,0	60,0	65,0	57,2	38,0	37,0	36,0
R.F. Alemanha	77,0	81,0	66,0	60,0	55,4	49,0	30,0	18,0
França	-10,1	-13,0	-20,0	-21,0	-3,8	-8,0	-10,0	-11,0
Italia	-2,0	-1,0	-2,0	-1,0	-10,5	-13,0	-14,0	-15,0
Reino Unido	-39,0	-35,0	-33,0	-33,0	-31,3	-30,0	-26,0	-27,0
Canada	6,8	10,0	15,0	19,0	-14,1	-15,0	-11,0	-8,0
TOTAL 7 PAISES	-5,3	-16,0	-28,0	-1,0	-57,3	-82,0	-87,0	-67,0
Austria	-5,5	-6,3	-8,2	-8,9	0,2	0,0	0,5	0,5
Belgica-Luxemburgo	0,9	0,2	-1,4	-1,7	3,5	3,3	2,9	2,8
Dinamarca	2,4	4,9	5,3	5,7	-1,4	0,5	0,6	1,1
Finlandia	-0,2	0,2	0,7	1,8	-5,1	-6,6	-7,5	-7,4
Grecia	-7,4	-9,0	-10,0	-10,4	-2,6	-3,7	-3,9	-3,6
Islandia	0,1	0,1	0,0	0,0	-0,1	-0,1	-0,2	-0,4
Irlanda	3,2	3,9	4,7	4,9	0,5	0,5	0,4	0,3
Países Baixos	7,9	8,9	11,1	14,4	7,9	9,3	11,9	14,5
Noruega	3,8	6,3	8,5	9,1	0,3	2,8	5,3	5,9
Portugal	-5,2	-7,1	-8,8	-10,0	-0,6	-1,2	-1,9	-2,7
Espanha	-24,6	-30,7	-36,7	-38,7	-10,9	-16,8	-22,2	-23,1
Suecia	4,2	3,9	3,6	4,9	-3,3	-6,1	-7,8	-7,8
Suiça	-4,1	-4,3	-5,1	-5,7	7,5	7,7	10,2	10,8
Turquia	-4,2	-8,2	-8,8	-8,9	1,0	-2,4	-2,7	-2,4
Australia	-4,2	-1,0	1,0	1,4	-16,9	-14,5	-13,5	-14,2
Nova Zelandia	0,9	0,9	0,9	0,9	-1,8	-2,0	-2,1	-2,3
TOTAL 17 PAISES	-31,8	-37,2	-43,1	-41,2	-21,9	-29,2	-30,2	-28,0
TOTAL OCDE	-37,1	-53,0	-71,0	-42,0	-79,2	-111,0	-117,0	-95,0

FONTE : "OECD Economic Outlook", Dezembro/90.

ELABORAÇÃO: Coord. Análise de Conjuntura Internacional/DEAIN/SNP/MEFP

N O T A : Os dados foram ajustados sazonalmente

(\*) Previsão



TABELA 10

## AMERICA LATINA E CARIBE: CRESCIMENTO REAL DO PIB , POR PAISES - 1985-90

- Em Percentagem -

PAISES	Variação s/ ano anterior						variação acumulada
	1985	1986	1987	1988	1989	1990(a)	1981-90(a)
Argentina	-4,4	6,0	2,1	-2,8	-4,5	-2,0	-13,3
Bolivia	-1,0	-2,5	2,6	3,0	2,7	2,5	-1,4
Brasil	8,4	7,5	3,7	0,0	3,6	-4,0	17,2
Colômbia	3,8	6,9	5,6	3,7	3,4	3,5	42,4
Chile	2,1	5,5	4,9	7,6	9,3	2,0	29,0
Equador	4,8	3,4	-9,5	15,4	-0,3	1,5	24,3
México	2,6	-3,8	1,7	1,3	3,0	2,5	15,2
Paraguai	4,0	-0,3	4,5	6,7	5,9	3,0	36,4
Peru	2,2	8,7	8,0	-8,0	-10,9	-5,0	-9,9
Venezuela	-0,1	6,9	5,1	6,1	-7,1	4,5	5,2
Uruguai	0,2	7,8	6,4	0,2	1,3	0,5	-0,9
Barbados	1,0	5,1	3,2	3,0	4,5	-3,0	10,6
Costa Rica	0,7	5,3	4,5	3,3	5,5	3,5	25,4
Cuba (b)	4,6	1,2	-3,9	2,5	1,0	1,0	44,2
El Salvador	1,8	0,5	2,7	1,5	1,1	3,0	-1,7
Guatemala	-0,6	0,3	3,6	4,0	3,8	3,0	9,0
Guiana	1,1	0,2	0,7	-2,9	-5,1	-1,5	-24,6
Haiti	0,4	1,0	-0,3	-0,2	0,5	-2,0	-5,8
Honduras	2,0	4,7	4,5	4,9	2,3	-1,0	20,4
Jamaica	-5,4	2,2	6,7	1,1	6,3	2,0	17,2
Nicaragua	-4,1	-1,0	-0,7	-10,9	-2,9	-5,5	-17,3
Panamá	4,8	3,5	2,0	-16,0	-0,7	1,0	1,0
Rep. Dominicana	-1,9	3,1	7,7	1,1	4,6	-4,0	23,1
Trinidad e Tobago	-1,4	-2,0	-6,4	-3,7	-1,3	0,5	2,2
T O T A L (c)	3,5	3,7	3,1	0,9	1,5	-0,5	12,4

FONTE : CEPAL - "Balance Preliminar de La Economia de America Latina y El Caribe 1990".

ELABORAÇÃO: Coord. Análise de Conjuntura Internacional/DEAIN/SNP/MEFP.

(a) Estimativa

(b) Produto Social Global

(c) Exclui Cuba



TABELA 11

AMERICA LATINA E CARIBE: CRESCIMENTO DO PIB "per capita", POR PAISES - 1985-90.

- Em percentagem -

PAISES	Variação s/ ano anterior						variação acumulada
	1985	1986	1987	1988	1989	1990(a)	1981-90(a)
Argentina	-5,7	4,6	0,8	-4,1	-5,7	-3,2	-24,3
Bolivia	-3,4	-4,9	0,1	0,5	0,2	0,2	-23,3
Brasil	6,1	5,2	1,5	-2,1	1,5	-5,9	-5,5
Colombia	1,7	4,8	3,5	1,7	1,4	1,7	16,2
Chile	0,4	3,7	3,2	5,8	7,5	0,2	9,2
Equador	2,1	0,7	-11,8	12,5	-2,8	-1,0	-4,6
Mexico	0,2	-5,9	-0,6	-0,9	0,8	0,4	-8,4
Paraguai	0,9	-3,3	1,4	3,6	2,9	0,1	0,4
Peru	-0,3	6,0	5,3	-10,3	-13,1	-7,3	-30,2
Venezuela	-2,8	4,0	2,3	3,3	-9,5	1,9	-19,9
Uruguai	-0,4	7,2	5,8	-0,4	0,7	-0,2	-6,7
Barbados	0,6	5,1	2,8	3,0	4,1	-3,0	8,0
Costa Rica	-2,1	2,4	1,7	0,6	2,8	1,0	-5,0
Cuba (b)	3,5	0,2	-4,8	1,4	0,0	0,4	31,6
El Salvador	0,5	-1,2	0,8	-0,5	-1,1	0,6	-15,3
Guatemala	-3,3	-2,6	0,7	1,0	0,9	0,1	-18,0
Guiana	0,4	0,0	0,6	-2,9	-5,1	-1,7	-27,9
Haiti	-1,5	-1,0	-2,2	-2,2	-1,6	-4,0	-22,3
Honduras	-1,5	1,3	1,2	1,7	-0,8	-3,8	-14,2
Jamaica	-6,8	0,9	5,4	-0,1	5,1	0,8	1,9
Nicaragua	-7,3	-4,3	-4,0	-13,9	-6,1	-8,8	-40,8
Panama	2,6	1,3	-0,1	-17,7	-2,7	-1,2	-18,3
Rep. Dominicana	-4,1	0,8	5,3	-1,1	2,4	-5,8	-2,2
Trinidad e Tobago	-3,1	-3,7	-8,1	-5,3	-2,9	-1,0	-13,8
TOTAL (c)	1,2	1,5	0,9	-1,2	-0,6	-2,6	-9,6

FONTE : CEPAL - "Balance Preliminar de La Economia de America Latina y El Caribe 1990".

ELABORAÇÃO: Coord. Analise de Conjuntura Internacional/DEAIN/SNP/MEFP.

(a) Estimativa

(b) Produto Social Global

(c) Exclui Cuba



TABELA 12

## AMERICA LATINA: BALANÇA COMERCIAL E TRANSAÇÕES CORRENTES - 1988-90

- Em US\$ milhoes -

PAISES	Balança Comercial			Transações Correntes*		
	1988	1989	1990**	1988	1989	1990**
Argentina	4.234	5.709	7.320	-1.615	-1.292	300
Bolivia	-48	-6	-25	-427	-399	-485
Brasil	19.168	16.111	10.500	4.173	1.425	-4.200
Colombia	827	1.481	1.725	-189	42	230
Chile	2.219	1.578	1.395	-281	-1.087	-920
Equador	588	661	985	-638	-629	-245
Mexico	1.668	-645	-2.480	-2.613	-5.603	-6.330
Paraguai	86	278	225	-35	182	-85
Peru	-99	1.402	280	-1.692	-258	-1.570
Venezuela	-1.998	5.858	9.770	-5.785	2.512	6.000
Uruguai	292	463	365	-12	145	100
Costa Rica	-98	-254	-410	-394	-503	-655
El Salvador	-356	-524	-545	-273	-406	-350
Guatemala	-340	-252	-340	-497	-424	-415
Haiti	-104	-101	-95	-170	-169	-150
Honduras	-24	3	-40	-347	-331	-350
Nicaragua	-482	-255	-310	-845	-530	-615
Panama	-173	-462	-960	641	298	-195
Rep. Dominicana	-714	-1.040	-1.155	-218	-211	-280
T O T A L	24.648	29.905	26.205	-11.217	-7.238	-10.215

FONTE : CEPAL - "Balance Preliminar de La Economia de America Latina y El Caribe 1990".

ELABORAÇÃO: Coord. Analise de Conjuntura Internacional/DEAIN/SNP/MEFP

(\*) Inclui transferencias unilaterais privadas liquidas.

(\*\*) Estimativa.



TABELA 13

## ASIA ORIENTAL: INDICADORES ECONOMICOS POR PAISES SELECIONADOS - 1989-91

PAISES	Cresc. Real PIB/PNB ( % )			Taxa Inflação - IPC ( % )			Saldo Conta Corrente BP (US\$ bilhoes)		
	1989	1990	1991*	1989	1990	1991*	1989	1990	1991*
Nordeste Asiático	6,1	6,6	5,8	6,3	7,6	9,2	21,5	13,1	10,5
Rep. Coreia (**)	6,7	9,2	6,5	5,7	8,6	11,0	5,1	-1,8	-2,5
Taiwan (**)	7,3	5,0	5,8	4,4	4,5	5,4	11,4	9,0	8,0
Hong Kong	2,3	2,8	4,0	10,1	9,7	10,3	5,0	5,9	5,0
ASEAN	8,3	7,6	6,1	6,2	7,3	8,1	-1,5	-7,0	-6,8
Brunei	3,5	3,0	3,5	2,5	2,5	3,0	1,6	1,8	1,9
Indonesia	7,4	7,5	6,2	6,4	7,7	8,2	-1,1	-1,7	-1,7
Malásia	8,5	9,8	8,0	2,8	2,3	2,8	-0,1	-1,6	-1,8
Filipinas (**)	5,7	3,3	2,3	10,6	12,8	14,5	-1,6	-2,6	-2,4
Cingapura	9,2	8,3	6,3	2,4	3,5	3,8	2,3	2,0	2,3
Tailândia	12,2	10,0	7,4	5,4	6,0	6,8	-2,6	-4,9	-5,1
TOTAL	7,3	7,1	5,9	6,2	7,5	8,6	20,0	6,1	3,7
NIEs Asiáticos	6,3	6,7	5,8	6,0	7,3	8,8	23,8	15,1	12,8
ASEAN 4	8,3	7,7	6,1	6,6	7,7	8,6	-5,4	-10,8	-11,0
China	3,7	4,0	5,5	17,8	3,5	9,5	-3,1	5,2	5,5

FONTE: NRI - "Nomura Investment Review", Dezembro/90.

NOTAS: - ASEAN: Associação de Nações do Sudeste Asiático.

- NIEs asiáticos: Coreia, Taiwan, Hong Kong e Cingapura.

- ASEAN 4: Indonesia, Malásia, Filipinas e Tailândia.

(\*) Previsão

(\*\*) PNB



TABELA 14

## PAISES EM DESENVOLVIMENTO: DIVIDA EXTERNA E SERVIÇO DA DIVIDA - 1989

- Em US\$ milhoes -

P A I S E S	D i v i d a E x t e r n a			Div.Total	Serviço da Divida		Serv. Divida
	L. Prazo	C. Prazo	TOTAL*	como % do PNB	Juros	TOTAL	como % das Exportações**
AMERICA LATINA E CARIBE	348.070	58.369	422.188	46,7	25.795	45.281	30,5
Dos quais:							
Brasil	90.292	18.576	111.290	24,1	5.723	11.552	31,3
Mexico	80.256	10.295	95.641	51,2	9.292	14.352	39,5
Argentina	53.229	8.416	64.745	119,7	2.128	4.356	36,1
Venezuela	29.862	2.284	33.144	79,9	3.186	3.924	25,0
Chile	13.997	2.973	18.241	78,3	1.637	2.673	27,5
Peru	14.258	4.859	19.876	70,8	165	310	6,8
Colombia	15.272	1.614	16.886	45,8	1.568	3.719	48,6
Equador	9.579	1.407	11.311	112,9	494	1.044	36,2
Nicaragua	7.546	1.659	9.205	623,6	12	30	n.d.
Bolivia	3.805	302	4.359	103,1	128	279	31,4
ASIA ORIENTAL	166.414	36.725	206.120	23,7	15.211	35.478	15,5
Dos quais:							
Indonesia	45.477	7.026	53.111	59,8	3.765	8.867	35,2
Rep. Coreia	23.311	9.800	33.111	15,8	2.812	8.417	11,4
Filipinas	23.774	3.951	28.902	65,7	2.183	3.364	26,3
China	37.043	6.907	44.857	10,8	3.203	5.684	9,8
Malasia	15.837	2.738	18.576	51,6	1.389	4.202	14,6
Tailandia	17.081	6.112	23.466	34,1	1.643	4.287	15,5
ASIA MERIDIONAL	90.793	8.077	102.507	29,4	4.625	9.307	24,8
Dos quais:							
India	56.253	4.689	62.509	23,9	3.434	6.364	26,3
Paquistao	14.807	2.770	18.509	46,9	743	1.770	23,2
AFRICA SUBSAARICA	124.602	16.006	146.988	98,3	4.080	8.817	22,2
Dos quais:							
Nigeria	32.074	759	32.832	119,3	1.311	1.796	21,3
Costa do Marfim	12.227	2.816	15.412	182,2	517	1.358	40,9
Sudao	8.757	3.324	12.965	82,9	51	97	7,9
Zaire	7.571	643	8.843	96,6	100	513	21,5
Zambia	4.095	1.879	6.874	137,9	63	171	12,3
Quenia	4.633	641	5.690	71,7	273	645	33,3



TABELA 14 (cont.)

## PAISES EM DESENVOLVIMENTO: DIVIDA EXTERNA E SERVIÇO DA DIVIDA - 1989

- Em US\$ milhoes -

P A I S E S	D i v i d a   E x t e r n a			Div.Total	Serviço da Divida		Serv. Divida
	L. Prazo	C. Prazo	TOTAL*	como % do PNB	Juros	TOTAL	como % das Exportações**
EUROPA E MEDITERRANEO	120.369	22.822	144.382	43,4	8.411	21.188	19,3
Dos quais:							
Iugoslavia	17.784	1.181	19.651	33,5	1.493	3.727	16,0
Turquia	35.576	5.977	41.600	53,8	3.085	7.033	32,1
Polonia	34.747	8.577	43.324	68,3	873	1.548	9,4
Hungria	16.843	3.307	20.605	75,8	1.492	3.366	n.d.
Portugal	15.339	2.950	18.289	41,0	1.278	3.534	18,5
ORIENTE MEDIO E NORTE DA AFRICA	108.575	13.987	124.560	86,9	6.134	15.589	31,3
Dos quais:							
Argelia	23.609	1.840	26.067	57,6	1.999	7.220	68,9
Marrocos	19.707	294	20.851	95,9	1.167	2.046	32,2
Egito	40.832	7.806	48.799	159,0	1.506	2.992	21,8
Jordania	6.404	918	7.418	171,0	353	589	19,5
T O T A L	958.824	155.987	1.146.744	41,7	64.257	135.661	22,1
PAISES DE RENDA MEDIA	686.203	122.773	830.257	46,6	49.951	106.082	22,6
Dos quais:							
Altamente endividados***	467.794	80.106	565.729	54,9	31.435	55.048	28,6
PAISES DE BAIXA RENDA	272.621	33.214	316.487	32,7	14.306	29.578	20,3
Dos quais:							
Altamente endividados***	92.016	10.813	107.916	99,5	2.496	4.994	22,8

FONTE : Banco Mundial - "World Debt Tables 1990-91", Volumes 1 e 2.

ELABORAÇÃO: Coord. Analise de Conjuntura Internacional/DEAIN/SNP/MEFP.

(\*) inclui credito FMI

(\*\*) Exportações de Bens e Serviços

(\*\*\*) Países que apresentam índices superiores aos níveis considerados críticos em tres das quatro seguintes relações: divida/PNB; divida/exportações de bens e serviços; serviço da divida/exportações; e juros/exportações.



## EUROPA ORIENTAL: PRINCIPAIS INDICADORES ECONOMICOS, POR PAISES - 1986-89

PAISES	População (milhoes)	PIB p.capita (US\$ 1,00)	Cresc. Real do PML (*) (%)				Preços ao Consumidor (**) (%)			
	1988	1988	1986	1987	1988	1989	1986	1987	1988	1989
Bulgaria	9,0	5.633	5,3	5,0	2,4	-0,4	3,5	0,1	-1,3	9,2
Tchecoslovaquia	15,6	7.603	2,6	2,1	2,4	1,3	0,5	0,1	0,2	1,4
Hungria	10,6	6.491	0,9	4,1	0,3	-2,0	4,5	8,0	16,5	18,0
Polonia	38,0	5.453	4,9	1,9	4,9	0,0	17,7	23,5	60,0	244,1
R.D. Alema	16,6	9.361	4,3	3,3	2,8	1,9	0,0	0,0	0,0	2,0
Romenia	23,0	4.117	7,3	4,8	3,2	-9,9	-0,1	0,2	n.d.	n.d.
Uniao Soviética	286,4	5.552	2,3	1,6	4,4	2,4	2,0	1,0	0,4	2,3
TOTAL	399,2	-	3,0	2,1	4,0	1,2	-	-	-	-

FONTES : ONU - "Estudio Economico Mundial, 1990".

OCDE - "OECD Economic Outlook", Junho/90.

ELABORAÇÃO: Coord. Analise de Conjuntura Internacional/DEAIN/SNP/MEFP

(\*) Produto Material Liquido

(\*\*) NOTAS - Bulgaria: preços no varejo no setor estatal.

- Tchecoslovaquia: indice de custo de vida para operarios e empregados.

- Polonia: indice de custo de vida para operarios e empregados no setor socialista.

- R.D. Alema: inclui honorarios e tarifas de diversos tipos.

- URSS: inclui o abastecimento publico.







## EUROPA OCIDENTAL - PRINCIPAIS INDICADORES ECONÔMICOS, POR PAÍS - 1965-69

País	População (em milhões)		Cresc. Anual do PIB (%)				Preços ao Consumidor (%)			
	1965		1965				1965			
	1965	1969	1965	1966	1967	1968	1969	1967	1968	1969
Reino Unido	56,0	56,3	5,3	5,0	4,4	-0,4	5,5	0,1	-1,3	-9,2
Países Baixos	15,6	15,8	2,0	2,1	2,4	1,3	0,5	0,1	0,2	1,4
Francia	19,4	19,8	0,0	1,1	1,1	0	0	0,0	10,5	10,9
Itália	50,0	50,3	4,9	4,0	4,9	0,0	17,9	23,0	60,0	265,1
E. A. Alemã	20,4	20,6	4,3	3,3	2,8	1,0	0,0	0,0	0,0	2,0
Portugal	21,8	21,7	7,5	6,0	2,2	-9,3	-0,1	0,2	10,0	5,0
União Soviética	206,4	205,2	2,3	1,6	4,4	2,4	2,0	1,0	0,4	2,3
Europa Ocidental	387,2	387,2	3,0	2,1	3,0	1,2	0	0	0	0

Fonte: Comissão Econômica para a Europa, 1969.

Nota: 1965 = base 100; 1969 = 100,0.

Observações: Dados relativos à Alemanha Ocidental e à França são preliminares.

Fonte: Comissão Econômica para a Europa.

Nota: Os dados são relativos ao período de 1965-1969.

Observações: Dados relativos à Alemanha Ocidental e à França são preliminares.

Fonte: Comissão Econômica para a Europa, 1969.

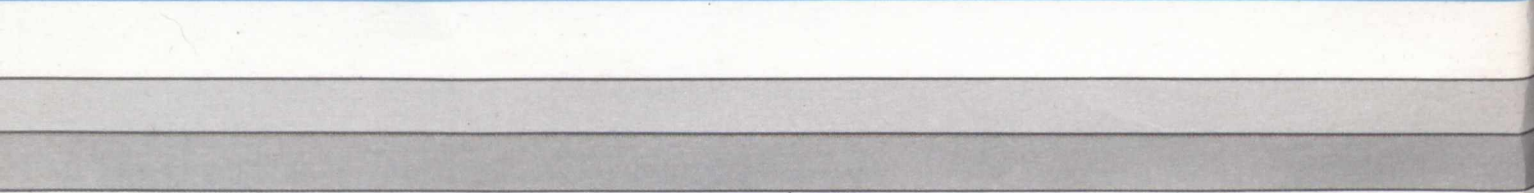
Nota: Os dados são relativos ao período de 1965-1969.

Observações: Dados relativos à Alemanha Ocidental e à França são preliminares.









1265802