

Presidência da República

SEPLAN

Secretaria de Planejamento,
Orçamento e Coordenação

SEAIN

Secretaria de Assuntos Internacionais

Boletim de Conjuntura Internacional

6

Novembro-92

SEPLAN/SEAIN/PER

5)

nov. 1992, ex.2

BOLETIM DE CONJUNTURA INTERNACIONAL

AC: 151

EX: 1267 102

Nº 6

NOVEMBRO

1992

PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA
SECRETARIA DE PLANEJAMENTO, ORÇAMENTO E COORDENAÇÃO - SEPLAN

PAULO ROBERTO HADDAD
Ministro-Chefe

JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS
Secretário de Assuntos Internacionais - SEAIN

-
- Coordenação de Lívio William Reis de Carvalho
Coordenador Geral de Assuntos Econômicos da SEAIN/SEPLAN/PR
 - Elaboração e Edição sob a responsabilidade dos Técnicos da
Coordenadoria de Análise de Conjuntura Internacional da SEAIN
 - Alexandre Antonio Tombini - Chefe da Coordenadoria de Análise de
Conjuntura Internacional
 - Aristides Almeida Filho
 - Rubens de Melo e Souza Jr.
 - Paulo Marchesini Neto
 - Carmen Soriano Puig
 - Colaboração da Coordenadoria de Políticas dos Organismos Financeiros
Internacionais - CPP/SEAIN/SEPLAN
 - Agradecimento ao Consultor Humberto Teixeira Aveiro
 - Agradecimento aos Estagiários Clécio Bortoni Dias e Glauco Sampaio Oliveira

Endereço para correspondência:
Esplanada dos Ministérios
Bloco K - 5º andar - sala 538
70040-906 - Brasília, DF
Tels: (061) 224-5521 e 215-4470
Fax: (061) 225-4022
Telex: (061) 1146

coord: 100013

APRESENTAÇÃO

O Boletim de Conjuntura Internacional (BCI) é uma publicação da Secretaria de Assuntos Internacionais (SEAIN), da Secretaria de Planejamento, Orçamento e Coordenação da Presidência da República, 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 de subsidiar decisões em matéria das relações econômicas internacionais do Brasil.

Além do BCI, a SEAIN publica anualmente os "Indicadores da Economia Mundial", contendo séries estatísticas de dados das contas nacionais, preços, câmbio, comércio exterior e outros indicadores relevantes, tanto dos países desenvolvidos como dos países em desenvolvimento.

Este sexto número está assim composto:

PARTE I - Análise de Conjuntura Internacional, abordando o comportamento da economia mundial em 1992 e apresentando as principais tendências para 1993.

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 ressaltar que este trabalho, a exemplo dos números anteriores, contou com o inestimável apoio financeiro do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD).

JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS

Secretário de Assuntos Internacionais
Secretaria de Planejamento, Orçamento
e Coordenação
Presidência da República

ÍNDICE

Parte I - ANÁLISE DE CONJUNTURA:	7
1. O Desempenho da Economia Mundial: Uma Visão Geral.....	9
1.1. A Economia Mundial em 1992.....	9
1.2. Tendências para 1993.....	13
2. A Situação Econômica e Perspectivas de Curto Prazo.....	16
2.1. Os Países Desenvolvidos (PDs).....	16
2.2. Os Países em Desenvolvimento (PEDs).....	22
3. O Comércio Internacional e o Sistema Internacional de Comércio.....	31
3.1. O Comércio de Mercadorias: Tendências e Perspectivas.....	31
4. Os Mercados Financeiros e Cambiais.....	34
4.1. Tendências de Curto Prazo.....	34
Parte II - ARTIGOS ESPECIAIS:	39
1. Relações Comerciais Estados Unidos - América Latina, por Werner Baer.....	41
2. Relatório: A Política Comercial da Comunidade Econômica Européia após 1992: Implicações para a América Latina, elaborado pela Divisão de Comércio Internacional e Desenvolvimento - CEPAL.....	55
3. A Iniciativa para as Américas sob a Perspectiva Brasileira, por Alcides Costa Vaz.....	75
4. Cenários-chave de Ajustamento Global e seus efeitos sobre a América Latina e "NIEs" Asiáticos, por Chris Allen e David Vines.....	89
5. Nota: Integração no Cone Sul, Brasil e Política Monetária, por Carlos Henrique Rocha.....	115
Parte III - ANEXO ESTATÍSTICO:	120
Relação das Tabelas.....	121

MUNDIAL: UMA VISÃO GERAL

No primeiro semestre de 1992, a atividade econômica mundial mostrou sinais de recuperação em relação à retração cíclica ocorrida em 1990-91, em meio a uma inflação decrescente, o Fundo Monetário Internacional (FMI) projeta uma taxa de crescimento mundial de 1,25% para 1992, após dois anos de lenta expansão da economia. As projeções da Secretaria de Assuntos Internacionais (SEAIN), utilizando o Global Econometric Model (GEM), indicam um crescimento médio, em 1992, de 1,5% para as economias do tipo das seis países mais industrializadas¹, seguido de uma expansão de 2,5% em 1993.

O ritmo da recuperação mundial sofre o impacto negativo dos ajustes iniciados nos países desenvolvidos, pelas empresas e pelos consumidores. Para reduzir o endividamento externo, os países desenvolvidos adotaram políticas de austeridade, reduzindo o crescimento da economia mundial, o que se refletiu em um comportamento cauteloso nos países em desenvolvimento, retardando um pouco o crescimento dos níveis de consumo e de investimento.

Essa situação é agravada pelas divergências na política macroeconômica entre os países da economia mais forte. Enquanto os Estados Unidos e o Japão tentam estimular suas economias com taxas de curto prazo mais baixas, pressões financeiras na Alemanha obrigam esse país a manter uma elevação, o que ajuda a depressar a atividade na Europa ocidental em todo. Essa divergência entre países pode gerar também no mundo um efeito de desajuste entre as economias desenvolvidas e em desenvolvimento.

Por outro lado, a livre circulação e a integração dos mercados e do Sistema Monetário Europeu (SME) estão gerando uma maior valorização da moeda, provocada pela política alemã de juros altos. Tal fato abalou o pressuposto de que a política monetária alemã poderia servir de âncora para o

continente.

Deficits orçamentários em elevação nos Estados Unidos e na Alemanha, com a deterioração de maior endividamento governamental, impedem o recurso a estímulos fiscais. A austeridade superavitária do orçamento no Japão, ao contrário, permite ao governo reduzir maiores gastos para segurar a atividade econômica, o que efetivamente fez ao anunciar um amplo pacote fiscal em agosto.

Apesar das dificuldades nos países industrializados, o FMI estima uma expansão de 4,5% no volume do comércio mundial em 1992. No entanto, as perspectivas para o próximo ano dependem do resultado da Rodada Uruguay. Em caso de sucesso, espera-se um crescimento considerável do comércio internacional de bens e de serviços. Em caso de fracasso, porém, a tendência de maiores trocas regionais entre blocos em detrimento do comércio multilateral continuará.

Parte I ANÁLISE DE CONJUNTURA (*)

1.1 - A ECONOMIA MUNDIAL EM 1992

O apelo na política monetária, em 1988 e em 1989, evitou as pressões inflacionárias nos países industrializados as custas de uma desaceleração no ritmo de atividade econômica. Países com aumento moderado nos preços registraram menor retração. A aderência ao compromisso de menor inflação no período de 1990-91 resultou em menor queda do produto e em aumento de preços inferiores aos observados nas recessões de 1973-75 e 1978-80.

No final do corrente ano, o FMI espera que uma modesta recuperação nos Estados Unidos e um pequeno impulso da economia europeia mais do que compensem o declínio de atividade do Japão. Em consequência, o crescimento do PIB real dos países industrializados deve atingir 1,75% ou, no limite, 2,25% em 1991. A Comunidade Econômica Europeia (CEE) deve apresentar um crescimento real do PIB agregado de 1,5% em 1992, e de 2,5% em 1993.

(*) A Análise de Conjuntura foi elaborada com base em dados e em informações disponíveis até o dia 30.11.1992.

1. O DESEMPENHO DA ECONOMIA MUNDIAL: UMA VISÃO GERAL

No primeiro semestre de 1992, a atividade econômica mundial mostrou sinais de recuperação em relação à retração cíclica ocorrida em 1990-91. Em meio a uma inflação declinante, o Fundo Monetário Internacional (FMI) projeta uma taxa de crescimento mundial de 1,25% para 1992, após dois anos de lenta expansão da economia. As projeções da Secretaria de Assuntos Internacionais (SEAIN), utilizando o **Global Econometric Model (GEM)**, indicam um crescimento médio, em 1992, de 1,5% para as economias do grupo dos seis países mais industrializados¹, seguido de uma expansão de 2,5% em 1993.

O ritmo da recuperação ainda sofre o impacto negativo dos ajustes iniciados, nos países industrializados, pelas empresas e pelos consumidores, para reduzir o endividamento excessivo ocorrido em meio à desregulamentação do mercado financeiro na década passada. As sucessivas quebras de expectativas quanto à retomada do crescimento da economia mundial, por sua vez, impõem um comportamento cauteloso aos agentes econômicos, retardando um pronto restabelecimento dos níveis de consumo e de investimento.

Esse quadro é agravado pelas divergências na política macroeconômica entre os países de economia mais forte. Enquanto os Estados Unidos e o Japão tentam estimular suas economias com juros de curto prazo mais baixos, pressões inflacionárias na Alemanha obrigam esse país a manter juros elevados, o que ajuda a deprimir a atividade na Europa como um todo. Esse descompasso contribuiu para gerar tensões no mercado cambial, com o dólar atingindo recordes de baixa frente ao marco.

Em setembro, a libra esterlina e a lira italiana deixaram o Sistema Monetário Europeu (SME), não conseguindo acompanhar a valorização do marco, provocada pela política alemã de juros altos. Tal fato abalou o pressuposto de que a política monetária alemã poderia servir de âncora para o

resto da Europa e garantir um câmbio estável no continente.

Déficits orçamentários em elevação nos Estados Unidos e na Alemanha, com a decorrência de maior endividamento governamental, impedem o recurso a estímulos fiscais. A situação superavitária do orçamento no Japão, ao contrário, permite ao governo efetuar maiores gastos para aquecer a atividade econômica, o que efetivamente fez ao anunciar um amplo pacote fiscal em agosto.

Apesar das dificuldades nos países industrializados, o FMI estima uma expansão de 4,5% no volume do comércio mundial em 1992. No entanto, as perspectivas para o próximo ano dependem do resultado da Rodada Uruguai. Em caso de sucesso, espera-se um crescimento considerável do comércio internacional de bens e de serviços. Em caso de fracasso, porém, a tendência é de maiores trocas regionais intra-blocos em detrimento do comércio multilateral, fortalecendo-se o protecionismo entre as nações.

1.1 - A ECONOMIA MUNDIAL EM 1992

O aperto na política monetária, em 1988 e em 1989, aliviou as pressões inflacionárias nos países industrializados às custas de uma desaceleração no ritmo de atividade econômica. Países com aumento moderado nos preços registraram menor retração. A aderência ao compromisso de menor inflação no período de 1990-91 resultou em menor queda do produto e em aumento de preços inferiores aos observados nas recessões de 1973-75 e 1978-80.

No final do corrente ano, o FMI espera que uma modesta recuperação nos Estados Unidos e um reaquecimento da economia europeia mais do que compensem o declínio de atividade do Japão. Em consequência, o crescimento do PIB real dos países industrializados deve atingir 1,75%, comparado a 0,75% em 1991. A Comunidade Econômica Europeia (CEE) deve apresentar um crescimento real do PIB agregado de 1,5%, em 1992, e de 2,5%, em 1993.

(1) O grupo dos seis países mais industrializados é formado pelos Estados Unidos, Japão, Alemanha, França, Itália e Reino Unido.

CRESCIMENTO DO PIB MUNDIAL, POR GRUPOS E PAÍSES — 1990-93

— Variação % s/ ano anterior —

GRUPOS E PAÍSES	1990	1991	1992*	1993*
PAÍSES INDUSTRIALIZADOS	2,5	0,7	1,8	3,1
Dos quais:				
Estados Unidos	1,0	-0,7	2,1	3,4
Japão	5,2	4,4	1,9	3,5
Alemanha (**)	4,5	0,9	1,9	2,8
G-7	2,5	0,8	1,8	3,2
PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO	3,6	3,2	6,0	6,1
EUROPA E ORIENTE MÉDIO	5,1	0,0	9,9	8,7
Dos quais:				
Europa Oriental	-7,1	-13,7	-9,7	2,3
ÁSIA	5,5	5,8	6,2	6,3
ÁFRICA	1,0	1,4	1,8	3,5
AMÉRICA LATINA E CARIBE	-0,1	2,8	3,0	4,0
TOTAL MUNDIAL	2,3	0,2	1,2	3,2

FONTE : FMI — "World Economic Outlook, Statistical Appendix".

ELABORAÇÃO: Coord. Análise de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

(*) Previsão

(**) Até 1990 os dados referem-se à ex-RFA.

OCDE: CRESCIMENTO DO PIB/PNB, POR GRUPOS E PAÍSES — 1990-93

— Variação % s/ ano anterior —

PAÍSES	1990	1991	1992*	1993*
Estados Unidos	1,0	-0,7	2,1	3,6
Japão(**)	5,2	4,5	1,8	3,1
Alemanha(**)	4,5	3,1	1,3	2,3
França	2,2	1,3	2,0	2,6
Itália	2,2	1,4	1,5	2,1
Reino Unido	1,0	-2,2	0,4	2,6
Canadá	0,5	-1,5	2,3	4,3
Total 7 Países	2,5	1,0	1,8	3,1
Demais Países OCDE	2,9	0,6	1,7	2,6
TOTAL OCDE	2,5	1,0	1,8	3,0

FONTE : "OECD Economic Outlook", Julho/92.

ELABORAÇÃO: Coord. Análise de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

(*) Previsão

(**) PNB

PREVISÃO DE CRESCIMENTO DO PNB E INFLAÇÃO PARA 1992-93

— Em Porcentagem —

PAÍSES	PNB		INFLAÇÃO	
	1992	1993	1992	1993
Estados Unidos (*)	1,9	2,9	3,1	2,8
Japão	1,7	2,9	1,9	1,9
Alemanha (**)	1,0	1,9	4,1	3,2
França	2,0	1,2	2,5	1,8
Reino Unido	-0,8	0,9	4,5	3,3
Itália	1,4	1,6	5,7	7,1
TOTAL	1,8	2,7	3,6	3,8

FONTE : "Global Econometric Model — London Business School".

ELABORAÇÃO: Coord. Análise de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

(*) PIB

(**) Os dados referem-se à ex-RFA

O índice de preços ao consumidor do conjunto dos países industrializados deve diminuir para 3,4% em 1992 após atingir 4,9% em 1990. Nos Estados Unidos, o índice de preços ao consumidor alcançou 3% nos doze meses findos em junho de 1992. Em face desse quadro de inflação moderada e de lenta recuperação, as taxas de desemprego, nos países industrializados, não devem apresentar melhoras (Tabelas I e II).

A permanência de uma baixa inflação, porém, depende das perspectivas orçamentárias. Os déficits orçamentários dos países industrializados cresceram desde 1990. À exceção do Japão, a queda da atividade econômica provocou uma deterioração cíclica nas contas públicas: em 1992, o grupo dos sete países industrializados (G-7) deve apresentar déficits que variam de 2,2% do produto, no caso da França, até 10,4%, na Itália. O déficit orçamentário na Itália continua a condicionar expectativas inflacionárias. Na Alemanha, a deterioração da posição orçamentária também pressionou a demanda. O Japão é o único país cujo superavit -- equivalente a 2,7% do PNB -- permite lançar mão de estímulos fiscais para aquecer a economia. Excluído o superavit da Seguridade Social, o déficit geral e do governo central situa-se pouco acima de 0,5% do PNB. Segundo o FMI, o superavit da Seguridade Social é aproximadamente 3% do PNB. Este superavit prepara o país para o gradual envelhecimento da população (Tabela III).

É natural que, em períodos de lento crescimento, o governo amplie seu déficit com a finalidade de estimular a economia. Porém, déficits públicos persistentes nos países industrializados limitam atualmente a possibilidade de maiores gastos para aquecer a economia. Através do seu impacto sobre os juros de longo prazo, o déficit orçamentário norte-americano -- estimado em 6,25% do PIB -- ameaça desviar recursos que poderiam ser destinados a investimentos privados (Tabela III).

Devido ao risco de maiores quedas na poupança privada e à demanda por recursos de outras regiões, o Fundo sugere aos países industrializados maior disciplina orçamentária a

fim de alcançarem maior crescimento e um declínio duradouro das taxas de juros. Um ajuste fiscal nos países industrializados poderia reduzir os juros de longo prazo, favorecendo a formação de capital e o produto potencial.

Através dos critérios de convergência para os países signatários do Tratado de Maastricht -- critérios que buscam uniformizar a política econômica com vistas à união monetária da Europa² --, a CEE tenta reduzir, no futuro, os efeitos adversos da disparidade de juros entre seus países-membros. Dessa forma, o impacto da redução nos déficits orçamentários sobre o produto poderia ser amenizado, com menores riscos de realinhamento cambial entre as moedas comunitárias. Uma menor volatilidade nos mercados de câmbio poderia permitir juros baixos favoráveis a investimentos privados. Cabe observar, portanto, que uma redução no déficit orçamentário alemão abaixo dos 3% do PIB, fixados pelo acordo de Maastricht, aliviaria os custos de convergência para os parceiros europeus.

Os efeitos, sobre a Europa, da política monetária apertada do Bundesbank ficaram patentes com a crise cambial ocorrida no segundo semestre do corrente ano: a libra esterlina e a lira italiana deixaram o Sistema Monetário Europeu (SME). Os dinamarqueses, junto com os britânicos, desejam a aprovação de um adendo ao Tratado de Maastricht com ressalvas quanto a sua participação em capítulos que envolvem a perda de soberania, sobretudo no que se refere à moeda única, à diplomacia e à defesa.

Quanto à política fiscal, a CEE optou por um sistema de transição até 1997, quando passa a vigorar o regime de taxaço no país de origem. Contudo, já a partir de 1º de janeiro de 1993, será adotado, em cada país membro, uma única taxa de Imposto sobre Valor Agregado (IVA). Apesar do regime de pagamento no país de compra -- no caso de automóveis, a obrigação fiscal ocorre no país de matrícula do veículo.

Malgrado a conjuntura nos países industrializados, os países em desenvolvimento (PEDs) beneficiaram-se de quedas nas taxas de

(2) Os critérios de convergência econômica são os seguintes: a) déficit orçamentário máximo de 3% do PIB; b) dívida pública máxima de 60% do PIB; c) inflação anual não superior a 1,5% da média dos três melhores países; d) juros de longo prazo não maiores de 2% da média dos três melhores países; e) taxa de câmbio dentro das margens do Sistema Monetário Europeu (SME) há pelo menos dois anos.

juros internacionais e dos resultados dos ajustes em suas economias. O Fundo Monetário Internacional projeta uma taxa de crescimento de 6% para os PEDs em 1992. Esse é o melhor desempenho em uma década. À exceção da África, afetada por uma severa seca, os países em desenvolvimento devem compensar a fraca demanda mundial por bens e serviços com uma redução nos custos do serviço da dívida externa. Tal redução foi possível devido a acordos de reestruturação de pagamentos e à queda dos juros nos Estados Unidos e no Japão.

No Oriente Médio, as estimativas do FMI indicam que o reestabelecimento da produção de petróleo no Iraque e no Kuwait elevará a taxa de crescimento da região para 9,9% em 1992. Em segundo lugar, destaca-se a Ásia, com uma expansão esperada de 6,25%. Por sua vez, o Fundo projeta um crescimento de 3,5% para a América Latina e de 1,8% para a África.

Embora alguns países da Europa do Leste já apresentem sinais de recuperação, o declínio na produção das antigas economias planificadas deve continuar em 1992. O Fundo calcula que o PIB real da Rússia sofreu uma queda de 14% no primeiro semestre de 1992, após um declínio de 9% em 1991. Pior desempenho nos primeiros seis meses de 1992 ocorreu na Ucrânia, que enfrentou uma queda de 20% em seu produto. Por sua vez, o produto das repúblicas bálticas deve apresentar um declínio de 30% este ano.

Contrastando com esse quadro, três países da Europa do Leste -- Polônia, Checoslováquia e Hungria -- apresentaram melhoras no primeiro semestre de 1992, com um aumento nas exportações para mercados de moeda conversível. Porém, a produção caiu na Bulgária, na Romênia, na Iugoslávia e na Albânia.

Em 1991, a inflação nos PEDs, medida pelo índice de preços ao consumidor, situou-se em 42,4%, aproximadamente metade dos 80,1% registrados em 1990. Para 1992, o FMI espera a manutenção da queda da inflação nos PEDs. A América Latina apresenta o melhor desempenho: a inflação deve cair de 648,9%, em 1990, para 178,6%, em 1992. A inflação na Ásia, desde 1990, mantém-se acima de 8%; em 1992, a taxa deve situar-se em 8,4%. Por sua vez, a liberalização dos preços na Argélia e o

financiamento do déficit público na Nigéria respondem por uma elevação dos preços na África para níveis próximos a 30% ao ano. Na antiga União Soviética, a liberalização de preços efetuada no início do ano provocou um "salto" na inflação: os preços no varejo aumentaram 875% durante o primeiro semestre de 1992.

À exceção da África, os PEDs devem obter, em 1992, um aumento no fluxo financeiro líquido (transferências oficiais, investimentos diretos e empréstimos externos). A entrada líquida de recursos nos países em desenvolvimento da Ásia aproxima-se de US\$ 60 bilhões em 1992.

Segundo a Comissão Econômica das Nações Unidas para a América Latina (CEPAL), cerca de US\$ 40 bilhões ingressaram na América Latina durante o primeiro semestre de 1992. Cabe ressaltar que os programas de estabilização não são o único fator explicativo da recente entrada de capitais para a região uma vez que países, como o Chile, que iniciaram reformas na região antes do final da década de 80, não receberam influxo significativo de capitais antes de 1989. Aumentos no influxo de capital ocorreram somente quando a atividade nos Estados Unidos tornou-se mais lenta e os juros caíram.

Para conter o impacto monetário da entrada de capitais, as autoridades monetárias da América Latina têm recorrido a medidas de esterilização, tais como a venda de títulos públicos, a imposição de reservas a depósitos bancários de curto prazo e um ajuste fiscal capaz de conter as taxas de juros internas.

Na Europa do Leste, o influxo de recursos, em 1992, é estimado em US\$ 3,5 bilhões. Em 1993, a região deve receber aproximadamente o dobro (US\$ 6,25 bilhões). Hungria e Checoslováquia registraram aumentos significativos de investimentos diretos. Para a antiga União Soviética, o FMI espera uma entrada líquida de US\$ 21 bilhões em 1992. Parte desses recursos provém de auxílio alemão para repatriação de militares soviéticos e de empréstimos concedidos à Rússia pela comunidade internacional.

Quanto à dívida externa, importantes acordos de reestruturação foram negociados na primeira

metade de 1992. O Brasil entrou em acordo para reestruturar sua dívida de US\$ 44 bilhões com os credores comerciais. Em junho, a Argentina anunciou um acordo para reduzir sua dívida externa de médio e de longo prazo.

Segundo o FMI, a dívida externa total dos PEDs (incluindo o pagamento de serviços), em 1992, deve somar cerca de US\$ 1.4 trilhão. Após atingir níveis próximos a 180% na metade dos anos 80, a relação dívida externa/exportação esperada para o corrente ano é 128%, seguida de 119% para 1993. Na maioria dos países mais pobres situados na África, o alívio na dívida deveu-se a iniciativas dos credores oficiais, que são detentores majoritários dos empréstimos concedidos à região.

1.2 - TENDÊNCIAS PARA 1993

Projeções do Fundo Monetário Internacional (FMI) sugerem que a recuperação da economia mundial continua em 1993. A expansão do produto nos países industrializados deve alcançar 3,1%. Excluídas as antigas economias planificadas, os países em desenvolvimento (PEDs) têm um crescimento estimado em 6% (Figura 1).

O desempenho do produto anunciado para 1993 será alcançado com inflação estável. Nos países industrializados, a variação do índice de preços ao consumidor é projetada em 3,3%, comparada a 4,5% em 1991. Excluídas as antigas economias planificadas, a inflação nos países em desenvolvimento deve cair para 27,5%, após alcançar 42,4%, segundo os últimos dados disponíveis do FMI.

Nos Estados Unidos, o programa econômico do presidente eleito, Bill Clinton, deve incluir um crédito fiscal para investimentos e uma maior participação do governo em projetos de infraestrutura. Para 1993, o Fundo estima em 3,5% o crescimento do PIB real norte-americano, após uma elevação próxima de 2% em 1992. Igual desempenho é previsto para o Japão, enquanto a Comunidade Econômica Européia (CEE) crescerá 2,5%. O desempenho para o produto alemão em 1993 é ligeiramente superior (2,75%).

Previsões da SEAIN indicam uma expansão de 2,9% na demanda doméstica dos Estados Unidos

em 1993. Contribui para esse resultado uma expansão prevista de 11,8% nos investimentos habitacionais. Excluído o setor habitacional, os investimentos privados devem apresentar uma elevação de 4,1%.

As projeções da SEAIN para a demanda doméstica no Japão em 1993 indicam um crescimento (3,1%) superior à norte-americana, com taxas fortalecendo-se no segundo semestre. Os efeitos do pacote fiscal ajudam a promover uma expansão de 25,4% nos investimentos públicos. Os investimentos imobiliários expandem-se 9,3%.

Entre os países em desenvolvimento, a maior expansão real do PIB, em 1993, fica a cargo do Oriente Médio (incluindo Turquia), com uma expansão esperada de 8,7%, comparada a um crescimento nulo em 1991. Seguem-lhe a Ásia, a América Latina e Caribe e, por fim, a África.

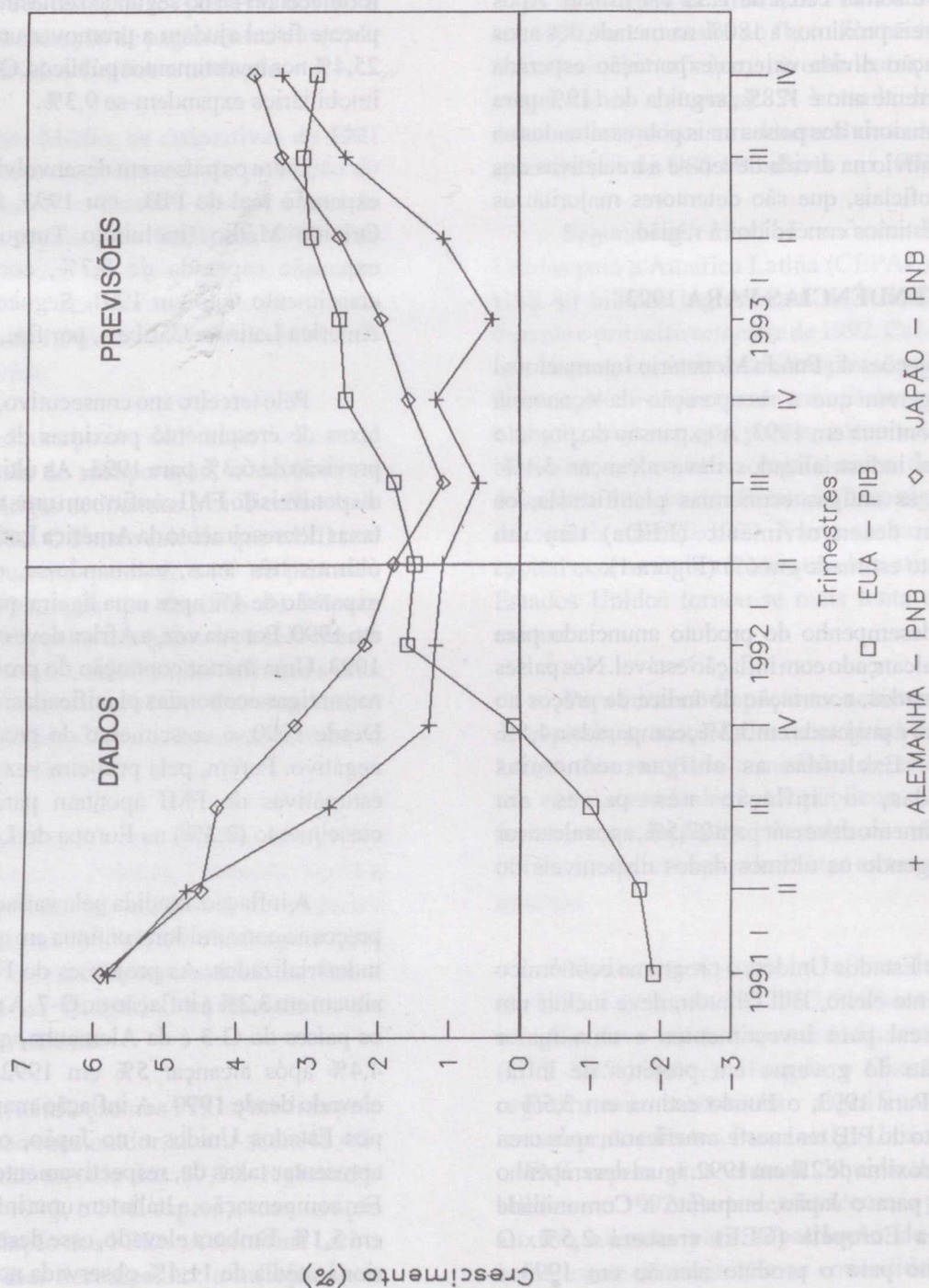
Pelo terceiro ano consecutivo, a Ásia mantém taxas de crescimento próximas de 6%, com uma previsão de 6,3% para 1993. As últimas estatísticas disponíveis do FMI confirmam uma recuperação nas taxas de crescimento da América Latina e Caribe nos últimos três anos, estimando-se, em 1993, uma expansão de 4% após uma ligeira queda no produto em 1990. Por sua vez, a África deve crescer 3,5% em 1993. Uma menor contração do produto é esperada nas antigas economias planificadas: 4,4% em 1993. Desde 1990, o crescimento do produto regional é negativo. Porém, pela primeira vez desde 1988, as estimativas do FMI apontam para um modesto crescimento (2,3%) na Europa do Leste.

A inflação, medida pela variação no índice de preços ao consumidor, continua em queda nos países industrializados. As projeções do FMI, para 1993, situam em 3,2% a inflação no G-7. A maior taxa entre os países do G-3 é da Alemanha, que deve atingir 4,4% após alcançar 5% em 1992, o nível mais elevado desde 1990. A inflação mantém-se estável nos Estados Unidos e no Japão, os quais devem apresentar taxas de, respectivamente, 3,1% e 2,3%. Em compensação, a Itália tem uma inflação projetada em 5,1%. Embora elevado, esse desempenho é inferior à média de 11,4% observada no período 1980-89. A França e o Reino Unido devem apresentar taxas de, respectivamente, 2,8% e 3,3% (Figura 2).

FIGURA 1

G-3: CRESCIMENTO DO PIB/PNB - 1991-93

em percentagem anualizada



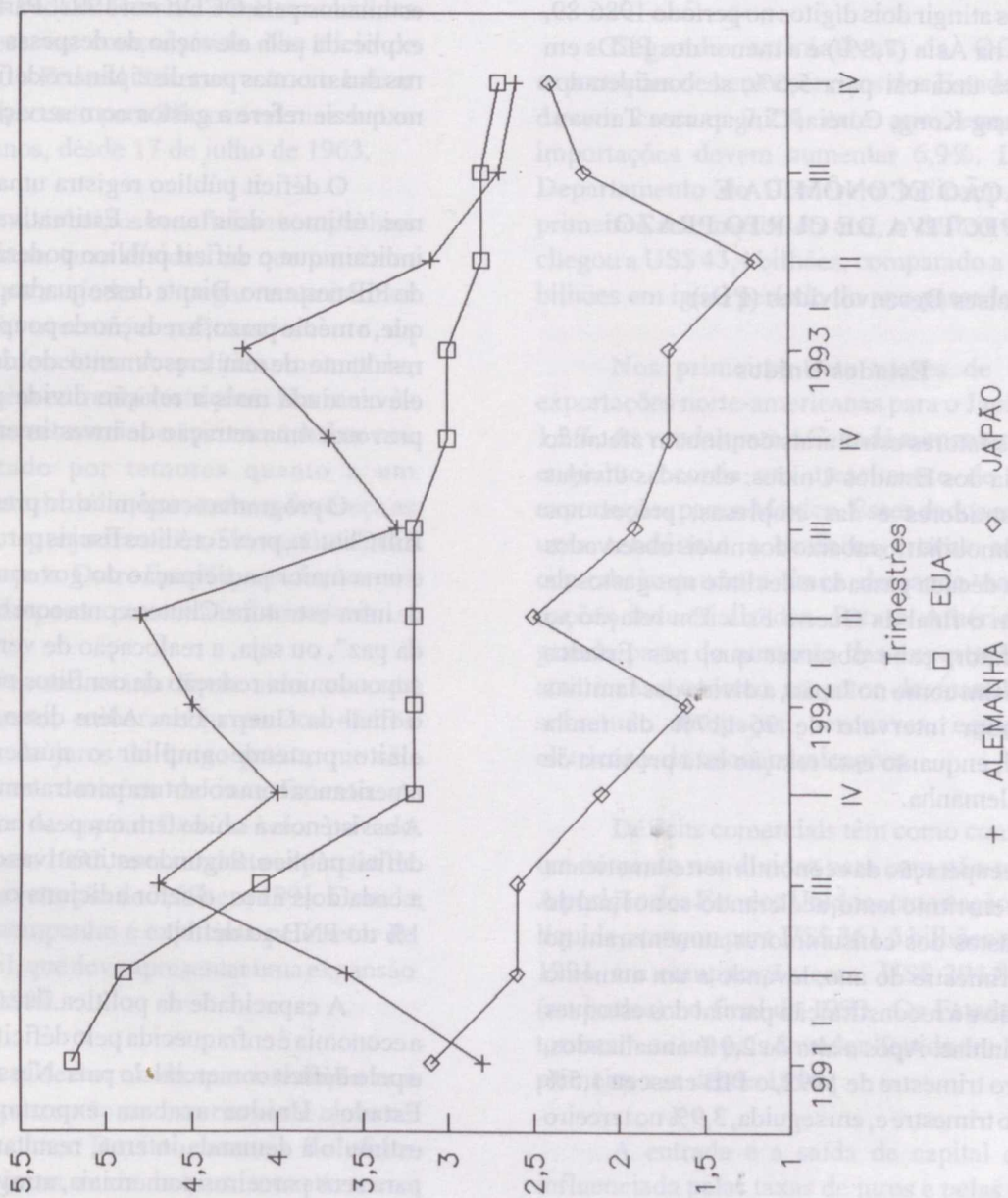
Alemanha: dados referentes a ex - RFA

Elaboração: Coord. Análise de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN - PR

FIGURA 2

G-3: INFLAÇÃO TRIMESTRAL 1991-93

Varição Anual. do Deflator de Consumo



Elaboração: Coord. Análise de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN - PR

O FMI projeta uma inflação de 100,8% para as antigas economias planificadas. Excluído esse grupo, a América Latina e Caribe é a região dos PEDs com maior taxa de inflação. Porém, a taxa de 87,5% prevista para 1993 é inferior aos 649% registrados em 1990. Na África e no Oriente Médio (incluindo Turquia) é projetada uma variação nos preços ao consumidor de, respectivamente, 18% e 16%. Após atingir dois dígitos no período 1986-89, a inflação na Ásia (7,8%) é a menor dos PEDs em 1993. Essa taxa cai para 5,6%, se considerados apenas Hong Kong, Coréia, Cingapura e Taiwan.

2. SITUAÇÃO ECONÔMICA E PERSPECTIVA DE CURTO PRAZO

2.1. Os Países Desenvolvidos (PDs)

Estados Unidos

Três fatores estruturais continuam afetando a economia dos Estados Unidos: elevadas dívidas dos consumidores e das empresas, preços nos mercados imobiliários abaixo dos níveis observados no final da década passada e declínio nos gastos de defesa com o final da Guerra Fria. Em relação ao primeiro fator, cabe observar que, nos Estados Unidos, assim como no Japão, a dívida das famílias situa-se num intervalo de 96-117% da renda disponível, enquanto essa relação está próxima de 75% na Alemanha.

A recuperação da economia norte-americana prossegue em ritmo lento, acelerando-se no final do ano. Os gastos dos consumidores aumentaram no primeiro trimestre do ano, levando a um aumento na produção e à reconstituição parcial dos estoques das companhias. Após a alta de 2,9% anualizados, no primeiro trimestre de 1992, o PIB cresceu 1,5% no segundo trimestre e, em seguida, 3,9% no terceiro trimestre.

O desempenho da economia no início do ano teve como contrapartida uma desaceleração na alta de salários e de preços. A inflação, medida pela variação, em doze meses, do índice de preços ao consumidor, excluídos produtos alimentícios e energia, caiu de mais de 5%, no final de 1990, para 4%, no início de 1992. Para o corrente ano, os preços ao consumidor devem registrar uma variação de 3,1%.

As medidas fiscais adotadas pelo governo procuraram pautar-se pelo "Omnibus Reconciliation Act" e pelo "Budget Enforcement Act", promulgado em novembro de 1990. Embora estabeleçam cortes nos gastos e aumentos de impostos, tais dispositivos não impediram um aumento no déficit público -- de US\$ 220 bilhões, no exercício de 1990, para US\$ 360 bilhões, estimados pela OCDE em 1992. Parte dessa alta é explicada pela elevação de despesas não incluídas nas duas normas para disciplinar o déficit, sobretudo no que se refere a gastos com serviços sociais.

O déficit público registra uma deterioração nos últimos dois anos. Estimativas da OCDE indicam que o déficit público poderá alcançar 6% do PIB neste ano. Diante desse quadro, cabe observar que, a médio prazo, a redução da poupança nacional resultante de um crescimento do déficit poderia elevar ainda mais a relação dívida pública/PIB e provocar uma retração de investimentos privados.

O programa econômico do presidente eleito, Bill Clinton, prevê créditos fiscais para investimento e uma maior participação do governo em projetos de infra-estrutura. Clinton conta com os "dividendos da paz", ou seja, a realocação de verbas militares, supondo uma redução de conflitos no mundo com o final da Guerra Fria. Além disso, o presidente eleito pretende ampliar o número de norte-americanos com cobertura para tratamento de saúde. A assistência à saúde tem um peso considerável no déficit público. Segundo estimativas do Congresso, a cada dois anos, o setor adiciona o equivalente a 1% do PNB ao déficit.

A capacidade da política fiscal de estimular a economia é enfraquecida pelo déficit orçamentário e pelo déficit comercial do país. Nesse contexto, os Estados Unidos acabam exportando parte do estímulo à demanda interna, resultante do déficit, para seus parceiros comerciais, através de maiores compras do exterior. Um aumento no déficit público -- por meio de cortes nos impostos e de elevação de despesas -- poderia estimular a demanda a curto prazo e provocar uma elevação nas importações e no déficit em transações correntes.

O governo precisa de cautela ao lançar mão de estímulos fiscais, pois alterações temporárias nos impostos e nos gastos tendem a tornar-se

permanentes e a elevar os juros. Quanto à política monetária, cabe observar que, no final de 1991, a taxa de redesconto situava-se em 3,5% e a dos fundos federais em 4%. A desaceleração no crescimento do agregado monetário M2 deixou espaço para uma nova redução, em abril de 1992, da taxa de fundos federais. No mesmo mês, temores quanto à situação dos bancos motivaram ainda as autoridades do Federal Reserve a relaxar medidas relativas às reservas compulsórias. No início de julho de 1992, o Federal Reserve voltou a baixar sua taxa de redesconto para 3%, o nível mais baixo em quase 29 anos, desde 17 de julho de 1963.

Os juros mais baixos beneficiam companhias que refinanciaram suas dívidas ou que emitiram novas ações para ajudar a pagar empréstimos passados e favorecem o refinanciamento de hipotecas residenciais. A política monetária, contudo, também enfrenta restrições. Em meio às dificuldades da economia, o recurso à baixa nos juros é limitado por temores quanto a um enfraquecimento do dólar, que, embora favoreça as exportações, prejudica os investimentos estrangeiros no país. Outro risco é que reduções nos juros possam despertar pressões inflacionárias.

A política monetária havia sido relaxada antes da recessão, embora com poucos efeitos sobre as taxas de juros de longo prazo, que são importantes para decisões de investimento. A formação bruta de capital fixo do setor privado deve registrar, em 1992, uma modesta expansão de 3,4% após uma retração de 7,6% em 1991. Grande parte desse desempenho é explicada pelo setor de construção civil, que deve apresentar uma expansão de 13,1% em 1992.

Cumprir observar ainda que a redução nos juros de curto prazo não necessariamente eleva os gastos de consumo. De fato, através do efeito substituição, juros mais baixos incentivam o consumo presente em detrimento do consumo futuro (poupança). Contudo, as famílias são unidades tipicamente superavitárias, ou seja, gastam menos do que auferem e, portanto, são responsáveis por grande parte dos recursos canalizados para o setor financeiro. O efeito renda – ou seja, o declínio na renda financeira das famílias em consequência da queda nos juros – desfaz parte do estímulo ao consumo gerada pelo efeito substituição. Alguns

economistas argumentam que atualmente o efeito substituição não é capaz de estimular o consumo nos Estados Unidos, pois, embora os juros na ponta de captação estejam em seus níveis mais baixos em trinta anos, na ponta dos empréstimos aos consumidores, os juros permanecem elevados. Os juros cobrados nos cartões de crédito situam-se próximos de 18% ao ano.

Segundo estimativas da OCDE, as exportações de bens e serviços dos Estados Unidos devem crescer 7,2% este ano, enquanto as importações devem aumentar 6,9%. Dados do Departamento de Comércio indicam que, nos primeiros sete meses do ano, o déficit comercial chegou a US\$ 43,4 bilhões, comparado a US\$ 36,1 bilhões em igual período do ano passado.

Nos primeiros sete meses de 1992, as exportações norte-americanas para o Japão caíram 1,2%. As vendas para o Canadá aumentaram 7,2%, enquanto ocorria um crescimento de 28% nas exportações para o México. Esses dados confirmam uma tendência a maiores trocas regionais, contrabalançando a fraca demanda nas demais nações industrializadas. Para a América Latina, grande parte do aumento das exportações norte-americanas ocorreu no setor de manufaturados, sobretudo autopeças, aeronaves, equipamentos elétricos e de telecomunicações.

Déficits comerciais têm como contrapartida um aumento nas dívidas para com não-residentes. A posição dos Estados Unidos como nação devedora líquida avançou para US\$ 361,5 bilhões no final de 1991, em comparação com US\$ 294,84 bilhões (revisados) no final de 1990. Os Estados Unidos tornaram-se um país devedor líquido em 1985, pela primeira vez desde 1914.

A entrada e a saída de capital do país é influenciada pelas taxas de juros e pelas variações nos preços. Considerando que uma parcela importante dos ativos detidos por não-residentes nos Estados Unidos são créditos a curto prazo, os baixos juros de curto prazo devem reduzir os pagamentos ao exterior em 1992. Em consequência desses fatores, o déficit em transações correntes deve estabilizar-se abaixo de 1% do PIB.

Japão

Estimativas da SEAIN indicam que o crescimento do Japão deve cair de 4,4% em 1991 para 1,7% em 1992. A variação do índice de preços ao consumidor deve situar-se em 1,9%, comparada a 2,6% em 1991.

Nos dois primeiros trimestres do corrente ano, a economia cresceu 2,2% e 1,8%, confirmando a desaceleração já observada em 1991. O nível de atividade está sujeito a dois fatores de desaceleração. Em primeiro lugar, cabe destacar que a fragilidade do sistema financeiro japonês pode provocar uma redução nos gastos das empresas nos próximos dois anos. O risco associado à fragilidade do sistema financeiro japonês se faz presente com a possibilidade de um corte significativo no volume de empréstimos -- "credit crunch" --, num esforço por parte dos bancos para restaurar suas posições de capital.

As ações e propriedades imobiliárias constituem parte significativa das aplicações dos bancos japoneses. A queda no preço desses ativos em poder dos bancos e a contração da margem de lucro são fatores que contribuem para um desaquecimento na concessão de empréstimos, com um impacto negativo sobre o investimento fixo das empresas.

Em 1992, o investimento privado deve apresentar uma queda de 3%. As empresas nipônicas dependem pesadamente de fontes de financiamento externo, sobretudo de empréstimos bancários (em 1990 aproximadamente metade das necessidades de capital proveio de fontes externas).

Em segundo lugar, destaca-se a evolução da produção industrial, que representa 30% do PNB. A produção industrial no terceiro trimestre situou-se 7,5% abaixo do nível prevalecente em igual período de 1991. Tal desempenho deve se refletir na demanda, na medida em que as empresas ofereçam menores reajustes salariais nas próximas negociações. Estimativas da SEAIN situam em 1% a expansão da demanda doméstica este ano, comparada a 3% em 1991. O consumo privado deve expandir-se 1,5%.

Em 1992, o governo orientou a política

monetária para o estímulo à economia. As taxas de juros de curto prazo caíram de 6,95% no terceiro trimestre de 1991 para 3,55% no terceiro trimestre de 1992. Se o Banco do Japão continuar mantendo a flexibilidade monetária, as reduções nos juros teriam um impacto positivo sobre o nível de investimento doméstico, ainda que moderado, dado o grau de endividamento dos agentes econômicos. O investimento habitacional começa a reagir à queda nos custos do financiamento. O início de novas construções parece ganhar impulso e os empréstimos imobiliários estão em alta.

Por outro lado, a redução nos juros domésticos do Japão aumentaria o diferencial entre as taxas de juros de curto prazo alemãs e japonesas, o que favoreceria a desvalorização do iene. Além disso, a recuperação, ainda que lenta, nos Estados Unidos e o crescimento ininterrupto nos países do Pacífico, regiões consideradas tipicamente como mercados de exportação do Japão, atuam para a expansão das vendas ao exterior. Para os primeiros dez meses de 1992, o Ministério das Finanças estima o superávit comercial em US\$ 88 bilhões.

Além dos instrumentos de política monetária, o Japão é o único país do G3 a dispor de margem de manobra fiscal para estimular a economia. No dia 28 de agosto, o governo anunciou um pacote fiscal que injetará 10,7 trilhões de ienes (US\$ 85,7 bilhões) na economia, com ênfase em 1993. Deste total 8,6 trilhões de ienes (US\$ 68,9 bilhões) são destinados a investimentos públicos, como a construção de estradas e aeroportos, e a aquisição de terrenos pelo governo. Os restantes 2,1 trilhões (US\$ 16,8 bilhões) representam empréstimos a serem concedidos para promover o investimento privado.

Estas medidas devem ter um caráter mais duradouro do que iniciativas fiscais implementadas no primeiro semestre de 1992. No início do ano, o governo basicamente antecipou gastos orçamentários. Desta vez serão injetados na economia o equivalente a 2,3% do PNB. Estas medidas devem expandir o investimento público em 13%.

O pacote de agosto procura compensar a desaceleração no crescimento observada desde 1991. Para o atual ano fiscal, com término em março de 93, é esperada uma redução nominal nos

investimentos de cerca de 4%. A partir de 1993, o investimento das empresas deve recuperar-se para cerca de 20% do PNB. O pacote terá efeitos indiretos importantes como a redução da possibilidade de um "credit crunch", uma vez que favorece a recuperação do preço das ações e imóveis, melhorando o nível de capitalização dos bancos japoneses. Se a economia continuar exibindo poucos sinais de recuperação, o governo poderá reduzir as taxas de juros no primeiro semestre de 1993.

Alemanha

Após um enfraquecimento no segundo semestre de 1991, a produção e a demanda da Alemanha recuperaram-se no primeiro trimestre de 1992. Contudo, as despesas de consumo foram limitadas pela retirada de subsídios, pelos aumentos na tributação indireta e pelo "imposto de solidariedade" em vigor desde 1º de julho de 1991 por um período de doze meses.

A OCDE projeta, em 1992, um crescimento de 1,3% no PNB alemão, após uma expansão de 3,1% no ano passado. O Oeste deve recuperar-se lentamente, enquanto a produção expande-se no Leste devido aos setores dependentes de gastos e de transferências públicas. O apoio da Alemanha Ocidental ao Leste deve alcançar, em 1992, US\$ 138 bilhões, equivalentes a 8% do PNB do Oeste.

Os fatores de pressão sobre os custos continuam presentes. A reunificação significou aumentos nos tributos, e os sindicatos procuram compensar perdas. No Oeste, ocorreram elevações de salários superiores a acréscimos na produtividade. Os aumentos salariais nessa região devem situar-se entre 5,5% e 6% em 1992, adiando um relaxamento da política monetária. No Leste, a evolução dos custos é afetada pela remoção de subsídios à moradia, à energia e aos transportes. Outro fator são as reivindicações para um realinhamento de salários nos níveis fixados por negociações coletivas no Oeste. Uma equiparação imediata, porém, afetaria o emprego. Atualmente a produtividade no Leste é um terço daquela observada no Oeste. Os salários no Leste correspondiam a 46% dos salários no Oeste em 1991, devendo aumentar para 60%, em 1992, e para 67%, em 1993. Uma equiparação de salários só deve ser alcançada em 1994-95.

Desde 1990, o índice de preços ao consumidor exibe tendência a alta. Para o corrente ano, a OCDE projeta uma elevação de 4,2%, após os 3,5% e os 2,6% registrados respectivamente em 1991 e 1990. Em maio de 1992, a inflação atingiu 4,8%, a maior alta em dez anos. A alta de preços dos bens e serviços não destinados a trocas internacionais poderá superar a elevação nos preços dos bens destinados ao exterior. O aumento na alíquota do Imposto sobre Valor Agregado (IVA) de 14% para 15% em janeiro próximo poderá ter um impacto de 0,5% na inflação no próximo ano.

Entre julho de 1991 e junho do corrente ano, as indústrias alemãs dispensaram 11,5% de sua força de trabalho. Em consequência, apesar de reajustes salariais médios de 7%, os custos da mão-de-obra na indústria expandiram-se a uma taxa inferior. Em 1992, o desemprego deve atingir 4,7%.

No final de 1991, cerca de 800 mil trabalhadores participavam de programas de reciclagem ou de trabalhos especiais destinados a manter o emprego. Além dos efeitos da unificação, o mercado de trabalho sofre ainda pressões com o afluxo de imigrantes e com sua concentração em algumas regiões. Desde o final de 1990, o número de candidatos a asilo duplicou. Este ano espera-se um total de 400 mil. Entre os refugiados há russos e europeus orientais de ascendência alemã.

Apesar da expectativa de um crescimento da produção insuficiente para inverter a tendência a alta do desemprego, cabe destacar o resultado dos processos de privatização: até 30 de junho de 1992, de um total de 11,7 mil, 8,2 mil empresas da ex-Alemanha Oriental foram privatizadas. O total arrecadado é estimado em US\$ 21,5 bilhões. Até maio do corrente ano, a participação estrangeira respondeu por US\$ 7,6 bilhões, dos quais US\$ 1,6 bilhão foi proveniente da França.

O término do "imposto de solidariedade" não deve estimular o consumo, devido à perspectiva de um aumento na alíquota do IVA previsto para 1993. Em consequência, a expansão nas despesas de consumo privado deve cair de 2,5%, em 1991, para 1,2%, em 1992.

Quanto à formação bruta de capital fixo, observam-se tendências distintas. Apesar das

disputas sobre direitos de propriedade, investimentos públicos em infra-estrutura e investimentos privados no Leste continuam a crescer. Por sua vez, o investimento de empresas no Oeste deve ser afetado pelos atuais níveis de capacidade ociosa, pela contração nas encomendas e pela pressão sobre os lucros. Para aumentar a competitividade das empresas alemãs, o governo pretende cortar a taxa do imposto sobre os rendimentos corporativos de 53% para 44% e reduzir o imposto corporativo de 50% para 44%. Tais reduções – em princípio neutras para a Receita Federal – serão financiadas pela diminuição dos descontos fiscais para a depreciação de ativos móveis e imóveis.

O governo enfrenta o desafio de reduzir os gastos públicos no lado ocidental e de aumentar as transferências para o Leste sem comprometer as contas públicas. O déficit público total situa-se atualmente em 4,5% do PIB. A Seguridade Social pode passar de um superávit de 20,4 bilhões de marcos alemães, em 1991, para um déficit de 11,4 bilhões, em 1992. Cumpre observar ainda que empréstimos extra-orçamentários financiam uma parcela importante da reconstrução da indústria e de infra-estrutura no Leste. O déficit da agência de privatização – a Treuhandanstalt – pode atingir 30 bilhões de marcos alemães, enquanto o da rede ferroviária e o dos correios também registram uma deterioração.

Se a dívida do governo continuar a crescer, poderão ocorrer mais elevações de impostos, com impactos sobre os preços. O banco central alemão – Bundesbank – procura atuar como contrapeso aos efeitos da expansão dos gastos públicos sobre os preços. As autoridades monetárias fixaram, para 1992, uma meta de crescimento do agregado monetário M3 entre 3,5% e 5,5%. Porém, em agosto, o M3 cresceu a uma taxa anualizada de 9%. O intervalo fixado revela-se, portanto, uma meta ambiciosa dadas as reivindicações salariais e o déficit do setor público.

Em virtude da elevação da inflação e do crescimento da oferta monetária além das metas fixadas pelo Bundesbank, a taxa de redesconto elevou-se, em dezembro de 1991, de 7,5% para 8%, enquanto a taxa lombarda passava de 9,25%

para 9,75%. A taxa lombarda fixa o limite máximo para operações de “overnight”.

Em julho, o Comitê de Política Monetária do Bundesbank deixou a taxa lombarda inalterada, mas elevou, para 8,75%, a taxa de redesconto. Com essa medida, as autoridades monetárias tentaram elevar as taxas para empréstimos bancários internos sem entretanto elevar as taxas de juros européias. No dia 14 de setembro, em meio a crise cambial do SME, o banco central alemão reduziu o redesconto em 0,5%, mas apenas em 0,25% a taxa lombarda. O Bundesbank se recusa a reduzir a taxa lombarda significativamente enquanto permanecerem as pressões inflacionárias internas. Outra alternativa para controlar a expansão dos meios de pagamento é um aumento das exigências de reservas mínimas dos bancos.

Além das pressões inflacionárias oriundas de reajustes salariais, as elevações nos juros tinham por objetivo conter o crescimento da demanda por crédito doméstico em face da redução dos recursos das empresas e da expansão de investimentos no Leste.

No primeiro trimestre de 1992, estimativas preliminares indicavam que exportações e importações de mercadorias expandiram-se cerca de 4% em relação a igual período do ano anterior. Em 1992, o volume líquido de exportações não deve compensar a contração na demanda interna. Cabe observar que um enfraquecimento do dólar nos mercados cambiais pode ter efeitos adversos sobre as exportações alemãs, especialmente para a indústria pesada e a automobilística. Ao mesmo tempo, um marco forte reduz os custos do petróleo e de outras importações, ajudando a refrear altas de preços domésticos e a atrair capitais para a reconstrução do Leste. Outro fator a destacar são as relações do Leste com a Europa Oriental e a ex-URSS. Após uma queda pronunciada no início de 1991, as vendas às antigas economias planificadas estabilizaram-se num patamar 60% inferior ao registrado em 1990. As vendas para essa região estão restritas em 1992 pelo teto imposto aos créditos à exportação para as antigas economias planificadas devido aos temores de inadimplência.

O saldo em transações correntes passou de um superávit de 3,25% do PNB, em 1990, para um

déficit de 1,25%, em 1991. Em 1992, é esperada uma deterioração desse quadro não somente devido ao aumento das importações do Leste e à transferência de mercados de exportação tradicionais do Oeste para essa região, mas também devido aos pagamentos de transferências públicas destinados à Comunidade Européia e à retirada de militares da ex-URSS.

França

O Produto Interno Bruto francês apresenta uma perspectiva de crescimento de 1,9% em 1992, contra 1,25% em 1991. O consumo privado deverá aumentar 2,0% em 1992, em comparação com 1,5% em 1991. O investimento privado, recuperando-se de uma queda de 2,87% em 1991, deverá apresentar um aumento de aproximadamente 1%. Levando-se em conta a lenta recuperação da economia mundial em 1992, a França apresenta desempenho satisfatório de sua economia, conseguindo aliar taxas de crescimento moderadas com baixos índices inflacionários.

A reorganização da economia francesa teve como preço taxas de crescimento moderadas e altas taxas de desemprego nos últimos anos. O ano de 1992 deve terminar com uma taxa de desemprego de 9,4%, superior em 0,5 à taxa de 1991. Ainda que se observem esforços governamentais nesta área, espera-se que a taxa de desemprego continue subindo em 1993. A taxa de inflação deverá ficar em 2,9% em 1992, em comparação com 3,1% em 1991.

A França deve apresentar, em 1992, um déficit público de US\$ 33,97 bilhões, equivalente a 2,6% do PIB. Tal resultado é explicado pela diminuição na arrecadação de impostos e pela política de altas taxas de juros que elevou os serviços da dívida pública. A política monetária, seguindo as altas taxas de juros alemãs, deverá continuar apertada, pelo menos até o primeiro trimestre de 1993.

No dia 20 de setembro, a França aprovou, por estreita margem de votos, o referendo ao tratado de Maastricht. A França é o único país na CEE, à exceção de Luxemburgo, que satisfazia em 1992 todos os critérios de convergência do tratado. Os benefícios da reorganização, tais como taxas de

inflação inferiores mesmo às da Alemanha, podem ser postos em risco se o tratado de Maastricht fracassar.

Em 1991, a França apresentou um déficit na balança comercial da ordem de US\$ 12 bilhões. Devido às baixas taxas de inflação, as exportações francesas ganharam competitividade. As primeiras estimativas da OCDE para a balança comercial em 1992 indicavam um déficit de US\$ 10 bilhões. Porém, em junho de 1992 a estimativa foi revista para um déficit de apenas US\$ 1 bilhão e o resultado acumulado até agosto de 1992 foi um superávit de US\$ 2 bilhões. Para 1993, espera-se um eventual equilíbrio na balança comercial francesa, destacando-se o fato de, a partir de setembro de 1992, as exportações terem perdido competitividade em função da desvalorização da libra esterlina e da lira italiana perante as moedas que integram o sistema monetário europeu, entre elas o franco francês.

Itália

O PIB italiano deverá apresentar uma taxa de crescimento de 1,5% em 1992, entrando no segundo ano consecutivo de taxas modestas de crescimento. O consumo privado crescerá 2,2% e os gastos do governo crescerão 1,1%. A formação bruta de capital fixo crescerá 1,7%, crescendo os investimentos em equipamentos 3,7% e apresentando os investimentos em habitação ligeira queda de 0,5%.

As contas do governo continuarão em profundo desequilíbrio. A perspectiva para 1992 é de um déficit do governo geral de 10,4% do PIB, em comparação com 10,2% do PIB em 1991. Em julho deste ano, o governo italiano apresentou ao congresso um plano que prevê uma redução de 85 trilhões de liras no déficit público, equivalentes a aproximadamente 6,5% do PIB. O plano prevê um aumento de receitas de 42 trilhões de liras, através do combate à sonegação, criação de um imposto mínimo sobre trabalhadores autônomos e impostos extras sobre bens de luxo. O corte de despesas, previsto em 43 trilhões de liras, seria obtido pelo congelamento dos salários do funcionalismo público e reformas no sistema previdenciário.

Simulações realizadas na SEAIN indicam que o pacote fiscal italiano poderia ter um impacto

negativo de até 7% do PIB em 1993. Este impacto seria suavizado pela queda na taxa de juros e pela desvalorização da lira no mercado de câmbio europeu, mas ainda assim seria significativo. Os números dessa simulação, aliados a grandes protestos de trabalhadores contra o pacote, ocorridos em outubro na Itália, antecipam as dificuldades que o governo italiano terá para a aprovação do pacote fiscal.

As taxas de juros italianas mantiveram-se em patamares elevados em 1992, sustentadas pela pressão da dívida pública e pela tentativa de se manter, pelo menos até setembro, a paridade da lira com o marco alemão. Em agosto a taxa de juros de curto prazo era de 13,25%. A partir de setembro, com a saída da Itália do sistema monetário europeu as taxas de juros tendem a cair.

O déficit no balanço de pagamentos deverá aumentar em 1992. As exportações crescerão 1,6%, enquanto que as importações crescerão 3,9%. Para 1993, a perspectiva de crescimento das exportações e importações são de, respectivamente, 4,8% e 3,6%. Devido a suas altas taxas de inflação, os produtos italianos perdem competitividade no mercado externo. Esta perda, no entanto, deve ser compensada pela desvalorização da lira ocorrida em setembro deste ano.

Reino Unido

Em junho deste ano, a OCDE previa um crescimento de 0,4% para o PIB do Reino Unido em 1992. O consumo privado deve crescer 0,6%, o consumo público 1,6% e a formação bruta de capital fixo cairia em 1%. Destacam-se os investimentos públicos, que cresceriam 11%, enquanto os investimentos privados e os investimentos em habitação cairiam, respectivamente, 3,8% e 2,5%.

O nível de desemprego deverá aumentar em 1992. Estimativas da OCDE apontam uma taxa de 9,8% para este ano, comparada com 8,3% em 1991. Os efeitos negativos da recessão são contrabalançados em parte pelos modestos ganhos salariais. Os aumentos dos salários estabilizaram-se em torno de 5%, nível no qual os ganhos de produtividade garantem o aumento da lucratividade das empresas.

Dados recentes indicam que a tão esperada recuperação da economia britânica deverá ficar para 1993. O PIB deverá, em 1992, repetir o desempenho negativo do ano passado, apresentando uma queda de 1%. Para 1993, espera-se um crescimento da ordem de 2%, impulsionado em parte pela competitividade que a desvalorização da libra esterlina forneceu aos produtos de exportação britânicos.

A política monetária do Reino Unido, em 1992, pode ser dividida em dois momentos distintos. Até setembro, apesar da recessão, mantinha-se a taxa de juros alta para que se sustentasse o valor da libra perante o marco alemão. Na segunda quinzena de setembro, o governo britânico retira a libra do sistema monetário europeu e, a partir daí, a política monetária volta-se para o combate à recessão. Ainda em setembro, a taxa de juros cai para 9,0%. Em outubro cai mais um ponto, passando para 8%. O mercado espera que, até abril de 1993, a taxa de juros esteja em torno de 6%.

No setor externo, o desempenho da economia britânica no corrente ano também situou-se abaixo das expectativas. No primeiro semestre de 1992, o déficit de transações correntes foi de £6 bilhões, tornando praticamente inexecutáveis a meta de £8 bilhões de déficit para o ano inteiro. A análise dos dados do primeiro semestre indica que as exportações de bens invisíveis e dividendos de serviços financeiros ficaram abaixo das expectativas.

2.2 Os Países em Desenvolvimento (PEDs)

América Latina

Dados da Comissão Econômica das Nações Unidas para a América Latina (CEPAL) indicam que a expansão, em 1992, do produto regional na América Latina deve manter o desempenho do ano anterior (3,2%). Crescem acima da média o Chile (mais de 7%), o Panamá e a Argentina (próximo de 6%). Colômbia, Costa Rica e Uruguai apresentam taxas próximas a 3%. Um crescimento entre 2% e 4% é esperado na Bolívia, no Equador, na Nicarágua, no México, no Paraguai e na Venezuela. No Peru, o produto caiu pelo quinto ano consecutivo.

As pressões inflacionárias reduziram-se em consequência dos esforços para diminuir os desequilíbrios financeiros do setor público, do impacto da maior oferta de divisas sobre o câmbio e da redução de tarifas alfandegárias e seu efeito sobre a concorrência. No entanto, o influxo de capitais externos privados aumentou as reservas, ampliou a base monetária e impôs dificuldades à condução da política fiscal e monetária. Para conter possíveis efeitos inflacionários, as autoridades econômicas lançaram mão do esforço fiscal e elevaram as taxas de juros. Com efeito, sem ajuste no setor público, a acumulação de reservas tem como contrapartida a expansão da base monetária e/ou de dívida pública de curto prazo.

O resultado dos fatores acima favoreceu a queda da inflação para três dígitos. Depois de aproximar-se de 1.200% em 1989-90, a variação ponderada do índice de preços ao consumidor caiu para 200% anuais em 1991 e, em 1992, deve situar-se em 320%. Na Argentina, a variação mensal dos preços se manteve superior a 1% desde o início do ano, declinando em setembro. A Nicarágua registrou inflação mensal de 1,3% nos sete primeiros meses do ano. No Peru, a taxa anual atingiu, em agosto, 62%. Por outro lado, nos doze meses anteriores a agosto, o Chile apresentou uma inflação de 14%, comparados a 19% nos doze meses anteriores a dezembro de 1991. A inflação, em doze meses, no México, caiu de 19%, em dezembro, para 16%, em julho. Em compensação, a inflação continua elevada no Brasil.

Em muitos países, o equilíbrio das finanças públicas foi alcançado com a administração do fluxo de caixa, com a contração nos gastos de consumo e nos investimentos públicos e com o adiamento de despesas. A privatização de empresas públicas representou uma fonte de recursos, ao mesmo tempo em que a recuperação da economia aumentava a arrecadação tributária.

Os ingressos líquidos de capitais, no primeiro semestre de 1992, superaram o influxo observado em igual período do ano anterior. Até a metade do corrente ano, a CEPAL estima que cerca de US\$ 40 bilhões entraram na região. Em 1991, o influxo de capitais no México respondeu por mais da metade do total da região. As entradas líquidas da Argentina, Chile e Peru representaram cerca de

um quarto adicional. Em 1992, esse conjunto de países — incluindo o Brasil — deve continuar a responder pela maioria da entrada líquida de capital da região.

O atual movimento de capital para a América Latina é motivado por dois fatores. Em primeiro lugar, destaca-se o diferencial de juro real entre a América Latina e o resto do mundo. A queda nos juros norte-americanos e nos japoneses aumentou a atratividade dos juros oferecidos na região. Em segundo lugar, estão as oportunidades oferecidas pela privatização e pelos investimentos no setor produtivo com perspectivas de ganhos no longo prazo.

Em quatro países latino-americanos — México, Argentina, Venezuela e Brasil —, os negócios de fusões e de aquisições saltaram de US\$ 1,4 bilhão em 1989 para US\$ 17 bilhões em 1991. Entre as aquisições, a maioria foi efetuada por empresas norte-americanas, sobretudo no México.

Além de numerosas inversões financeiras e de linhas de crédito de curto prazo em expansão, destacam-se ainda, em 1992, as emissões de bônus no mercado internacional pelo Brasil, pelo México e pela Argentina. Em 1991, os países latino-americanos emitiram US\$ 7,8 bilhões em bônus, comparados a US\$ 600 milhões em 1989. Cabe observar que uma elevação nas taxas de juros norte-americanas sem reformas nesse mercado — seja pela ampliação da liquidez ou pela redução das emissões — pode afetar, no futuro, a atração dos bônus latino-americanos.

O ingresso de capital que vem ocorrendo desde 1991 apresenta características distintas do movimento observado em finais dos anos setenta e início dos anos oitenta. O influxo atual é canalizado para o setor privado e constituído basicamente de capitais de risco e de aplicações de curto prazo, com diversos graus de volatilidade. O financiamento externo do setor público, por sua vez, ocorre através dos processos de privatização e do lançamento de bônus. Nos próximos anos, ressalta a CEPAL, a continuidade desse afluxo dependerá menos dos lucros proporcionados pela desvalorização de ativos privados e públicos e mais dos investimentos produtivos e dos diferenciais de juros.

Após apresentar saldos comerciais expressivos durante nove anos, o saldo comercial da América Latina -- próximo de US\$ 30 bilhões nos anos 1989-90 -- caiu significativamente. Em 1992, a região deve apresentar um déficit, em consequência da ampliação do resultado negativo do México e da redução no saldo positivo da Argentina, da Colômbia e da Venezuela. O aumento esperado no superávit comercial do Brasil não será capaz de reverter a tendência regional.

Com efeito, a CEPAL espera uma expansão modesta de 5% no valor das exportações. O crescimento é sustentado pelos países não-exportadores de petróleo, os quais devem expandir suas vendas ao exterior em cerca de 12%. Esse resultado será alcançado através de um aumento no volume de exportações, uma vez que os preços dos principais produtos devem sofrer uma queda.

Em 1992, as importações da América Latina devem continuar aumentando, a exemplo do que ocorre desde 1990. Parte desse aumento provém dos Estados Unidos. Estatísticas do Tesouro norte-americano indicam que o comércio do país com a região evoluiu de um déficit de US\$ 11 bilhões em 1986 para um superávit de US\$ 1 bilhão em 1991.

Países em diferentes estágios de reformas macroeconômicas apresentam aumentos significativos e similares em suas compras do exterior. Três fatores explicam tal movimento: a influência do afluxo de capitais na região, erosão do câmbio real e desmantelamento de barreiras alfandegárias e não-alfandegárias. Os países com maior incremento no valor de suas importações são o México e a Argentina, acompanhados pela Venezuela, pelo Chile e pelo Peru. A CEPAL observa que, somente em alguns casos -- como no Chile e no México --, as importações de bens de capital têm participação equivalente às de bens de consumo. Na Argentina e no Peru, as importações de bens de consumo estão crescendo mais do que as de bens de capital.

A queda nas taxas de juros internacionais atuou como fator de redução nas transferências relativas à dívida externa. Todavia, a deterioração da balança comercial da região deve ampliar o déficit conjunto em transações correntes para um intervalo entre US\$ 25 bilhões e US\$ 30 bilhões.

Como mencionamos acima, a diferença entre o atual fluxo de dólares para a América Latina e o observado nos anos 70 reside em que boa parte está voltada para investimento direto e não para empréstimos. Sob este aspecto, o risco é menos a possibilidade de uma moratória do que uma crise cambial seguida de desvalorização.

A CEPAL observa que uma redução no afluxo de capitais, seja por fatores externos, seja por fatores internos, pode comprimir a capacidade de importar dos países da região. As alternativas de substituir o atual influxo de capitais privados de curto prazo por capitais de médio e de longo prazo são limitadas, mesmo para países que já ganharam acesso ao mercado de bônus ou ao mercado bancário. Por outro lado, em meio ao atual processo de abertura comercial, se houver necessidade de comprimir as importações, as autoridades econômicas podem lançar mão de desvalorizações cambiais, com consequências inflacionárias, ou de elevações nas taxas de juros e na poupança pública, retardando a recuperação.

O risco de uma contenção nas importações é menor nos países que lograrem alcançar um equilíbrio estável em seu balanço de pagamentos -- sustentado pela reforma fiscal e por uma taxa de câmbio que não gere distorções na alocação de recursos -- e com perspectivas de crescimento a longo prazo, como o Chile. O risco é maior nos países que enfrentam uma recuperação a longo prazo -- com a necessidade de consolidar sua posição fiscal e atingir uma relação de preços compatível com o equilíbrio do balanço de pagamentos. A CEPAL ressalta que um terceiro grupo de países cuja economia é fortemente influenciada pela evolução internacional dos preços de um produto -- como o Equador e Venezuela -- apresentam maior vulnerabilidade.

Acordos de redução da dívida, recompras da dívida no mercado secundário e alterações associadas à privatização atuaram como fatores de redução das obrigações externas da América Latina. Segundo a CEPAL, a dívida externa acumulada da região atingia US\$ 432 bilhões de dólares no final de 1991. No corrente ano, a dívida deve elevar-se 3%. A participação de alguns países no mercado internacional de bônus em valores superiores a US\$ 6 bilhões aumentou os compromissos externos

da região. Atrasos no pagamento de juros, sobretudo com credores bancários, também respondem pela elevação nos valores devidos.

Novos acordos de redução da dívida no contexto do plano Brady foram alcançados em 1992. Segundo a CEPAL, devido a acordos firmados nos moldes do plano Brady, cerca de US\$ 34 bilhões da dívida bancária assumem a forma de bônus com juros permanente ou transitoriamente fixos. No corrente ano, os juros desembolsados com a dívida externa devem diminuir em cerca de US\$ 5 bilhões, para aproximadamente US\$ 28 bilhões. Pelo sexto ano consecutivo, ocorre uma queda na relação entre juros desembolsados e exportações, desta vez para 18%, o menor nível desde 1982.

Em abril de 1992, a Argentina anunciou um acordo incluindo a redução da dívida bancária de US\$ 23 bilhões e juros atrasados de US\$ 7,9 bilhões. O Brasil anunciou em julho um acordo envolvendo uma dívida bancária de US\$ 44 bilhões e um acordo paralelo para converter em bônus juros atrasados acumulados em 1991 e 1992. Por sua vez, o México conseguiu reduzir em cerca de 10% a dívida externa do setor público utilizando receitas das privatizações não só para reduzir compromissos no mercado secundário como também para cancelar obrigações com credores externos.

Na primeira metade de 1992, a base monetária expandiu-se 18% na Argentina. As compras de divisas pelo Banco Central constituíram a principal fonte de expansão monetária na Argentina. Após intervir no mercado e vender US\$ 302 milhões de reservas para assegurar a paridade peso/dólar, o governo anunciou em novembro que os bancos poderão utilizar depósitos em dólares para conceder empréstimos em peso até o limite de 25% de seu patrimônio.

A rápida ampliação da disponibilidade de crédito sustentou a forte demanda de bens de consumo durável na Argentina, enquanto alguns setores de bens intermediários — como o siderúrgico — registravam queda. As compras ao exterior, nos primeiros seis meses do ano, aumentaram 111,51% em relação a igual período de 1991. As exportações brasileiras para a Argentina de automóveis e bens de capital foram particularmente beneficiadas.

Desde o Plano Cavallo, em abril de 1991, a taxa de câmbio peso/dólar permanece fixa. Porém, para conter o déficit comercial, o governo não desvalorizou nominalmente o peso, mas alterou em outubro os impostos às importações e incentivos às exportações. Independentemente de sua origem, as importações serão gravadas com uma “taxa estatística”, elevada de 3% para 10%, e o país terá seis em vez de quatro tarifas. Por outro lado, produtos agrícolas e industriais destinados à exportação serão beneficiados com a devolução dos impostos pagos internamente.

Ainda em outubro, o Congresso argentino recebeu proposta pela qual os bancos poderão financiar o pagamento do imposto sobre o valor agregado (IVA) das empresas. Além disso, as contribuições patronais para o sistema previdenciário e assistência médica poderão ser consideradas como crédito para pagamento do IVA.

A elevação para 18% na alíquota do (IVA) permitiu ao Tesouro argentino obter maiores ingressos, complementados pelas receitas com a privatização. Em setembro, o Congresso aprovou a venda ao setor privado de 70% da estatal petrolífera, YPF. A empresa possui dois terços das reservas conhecidas do país.

As receitas do governo argentino devem aumentar 19,6% em 1992. Os gastos do governo são estimados em 25,23% do PIB. Do total de gastos, 54,85% são destinados à área social, segundo estatísticas oficiais. O governo pretende criar um sistema de participação mista na Seguridade Social.

Como mencionamos acima, a Argentina negociou em abril acordo com os bancos credores referente a uma dívida de US\$ 31 bilhões. Para pagar garantias da dívida comercial, o país deve obter dólares e comprar títulos do Tesouro norte-americano. Cerca de US\$ 23 bilhões devem ser convertidos em dois tipos de bônus com prazo de 30 anos: o bônus ao par, que preserva o principal da dívida com juros fixos; ou o bônus de desconto, que preserva apenas metade do principal, mas paga juros flutuantes.

O México deverá apresentar uma taxa de crescimento do PIB de 3% em 1992, comparado a

4% em 1991. A inflação deve encerrar o ano em menos de 10%, comparada a 18,8% em 1991. Pela sexta vez, governo, sindicatos e empresas renovaram o pacto social. O acordo de outubro amplia a margem de flutuação do peso em relação ao dólar e não contém cláusula de ajuste real de salários.

O setor público deverá apresentar, em 1992, um superavit significativo, sendo que apenas no primeiro semestre deste ano o superavit foi maior que o total de 1991. Este superavit, somado às receitas oriundas da privatização de empresas governamentais, permitiu ao México reduzir sua dívida interna em 15% e sua dívida externa, segunda maior entre os países em desenvolvimento, em 9%.

As exportações mexicanas cresceram mais lentamente que as importações. As vendas ao exterior foram afetadas pela conjuntura nos Estados Unidos, mercado para dois terços das exportações. Por outro lado, o aumento das importações elevou o déficit comercial no primeiro semestre de 1992 para US\$ 7,6 bilhões, comparado a US\$ 3,4 bilhões em 1991. Esse déficit foi compensado pela entrada de capitais estrangeiros e pelo capital repatriado. No dia 12 de agosto, foi anunciada a conclusão das negociações para a criação do Acordo de Livre Comércio (NAFTA) entre o México, Estados Unidos e Canadá. O acordo, que ainda deve ser ratificado pelos congressos dos países membros, deverá constituir um incentivo ao comércio entre o México e os Estados Unidos, com impacto sobre o restante da América Latina. No entanto, as perspectivas para o acordo estão sujeitas ao programa econômico do presidente eleito dos Estados Unidos.

No Chile, a CEPAL observa que os setores de comércio e transporte sustentam uma expansão acima de 7% do PIB. No primeiro semestre, enquanto o endividamento externo do setor público reduziu-se 7%, a dívida externa privada aumentou 26%.

A queda do produto na Venezuela de cerca de 11% em 1991 para um intervalo entre 4% e 5% é explicada por três fatores: corte nos investimentos da companhia estatal de petróleo, queda nas despesas do governo e aplicação de uma política monetária contracionista. Em outubro, o governo anunciou

uma redução nas taxas de exportação pagas pela estatal de petróleo.

Ao contrário da Argentina e do México, o Brasil não precisa financiar sua balança comercial. Nos primeiros dez meses do ano, a balança comercial do Brasil acusou um saldo positivo de US\$ 12,9 bilhões. O valor exportado em 1992 deve situar-se em US\$ 35,4 bilhões, um acréscimo de 12% em relação a 1991. Apesar da queda nas tarifas de importação em razão do programa de liberalização comercial, de janeiro a outubro, as importações brasileiras atingiram US\$ 16,5 bilhões, nível 4,1% inferior em relação a igual período de 1991.

Ásia

O produto regional da Ásia continua expandindo-se. Em 1992, o FMI projeta uma taxa de 6,2% comparados a 5,8% em 1991 e 5,5% em 1990. O grupo dos sete países de economia dinâmica — Coreia do Sul, Taiwan, Hong Kong, Cingapura, Tailândia, Malásia e Indonésia — deve crescer 7% em 1992.

O crescimento da economia desse grupo de países resultou em grande parte da expansão na demanda interna e do aumento no volume do comércio intra-regional, dada a lenta recuperação no seu principal mercado importador, os Estados Unidos. Cumpre notar, entretanto, que a participação dos Estados Unidos como mercado para as exportações desses países caiu de 37,2% em 1986 para menos de 25% em 1991.

Desde 1990, a inflação na Ásia permanece entre 8,5% e 9%. Em 1992, a variação média do índice de preços ao consumidor na região deve atingir 8,4%. As projeções do FMI para Taiwan e Tailândia indicam uma inflação abaixo da média, respectivamente 4% e 5%.

A lenta evolução nas vendas para os Estados Unidos, bem como para o Japão, está sendo contrabalançada pelo aumento nas trocas entre a China e a Coreia do Sul, Taiwan e Hong Kong e entre este grupo e os seis membros da Associação das Nações do Sudeste Asiático (Asean). A associação é formada por Brunei, Indonésia, Malásia, Filipinas, Singapura e Tailândia. O comércio intra-regional representa atualmente cerca

de 40% do comércio total da Ásia, comparado a 30% em 1986.

Na Coreia do Sul, o PIB expandiu-se 8,4% em 1991, acima da taxa potencial de crescimento da economia. Em consequência, o governo decidiu utilizar a política monetária para desaquecer o nível de atividade, prevenindo possíveis surtos inflacionários. Esta meta deve desacelerar o crescimento do PIB para 6,9%.

A taxa média de crescimento do PIB na Tailândia, Malásia e Indonésia será de 5,2%, confirmando tendência à queda nos últimos dois anos. Três fatores explicam este resultado: o menor influxo de capital estrangeiro direto, sob a forma de investimento; a política monetária restritiva e a desaceleração da economia japonesa, em boa parte responsável pelo crescimento verificado nestes países nos últimos anos.

Com a aceleração das reformas econômicas e da política de abertura ao exterior, a influência das forças de mercado está aumentando cada vez mais na economia chinesa. Nos primeiros oito meses do ano, o crescimento real do PIB atingiu 14%. No período janeiro-abril, a produção nas empresas estatais ampliou-se 12,3% anualizados em relação ao ano anterior. Este resultado significa uma melhora em relação aos 8,4% registrados em 1991.

Nos primeiros quatro meses do ano, a expansão da produção industrial atingiu 18,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. Tal desempenho é resultado do crescimento nas empresas de propriedade privada e da formação de "joint ventures", que chegou a 48,3%. De janeiro a setembro, a China registrou uma entrada líquida de US\$ 6,6 bilhões em investimentos estrangeiros.

Apesar das deficiências de infra-estrutura na China, o crescimento do investimento direto vindo de Hong Kong, Taiwan e outros países não deverá perder seu vigor nos próximos anos, em virtude do potencial do mercado.

Os maiores beneficiados com a abertura do sul da China aos investimentos estrangeiros são os países vizinhos, como Hong Kong e Taiwan (Ilha de Formosa). Em razão da expansão de seus investimentos na China, o crescimento de Taiwan

nos últimos anos tem dependido, em escala crescente, do sucesso das reformas no continente.

Após um período de rápido crescimento do produto, começam a aflorar pressões inflacionárias e grandes saldos negativos na balança de transações correntes da China, forçando as autoridades governamentais a tomarem medidas de contenção da demanda. É esperada uma variação de 6% no índice de preços ao consumidor para 1992, contra 2,7% em 1991. Este "salto" da inflação explica-se pelo crescimento na demanda interna e pelo aumento nos preços dos produtos produzidos pelo governo. O índice de preços no varejo deve registrar elevação ainda maior e atingir 8,1% no corrente ano.

Impulsionado pelo bom desempenho dos setores de mineração e serviços, o produto na Índia cresceu 2% entre meados de 1991 e o primeiro semestre de 1992. O déficit público caiu de 8,7% do PIB em meados de 1991 para 6,5% no primeiro semestre de 1992. No entanto, a receita tributária elevou-se somente 0,7% do PIB, devido à queda na receita do imposto sobre importações, provocada pela compressão nas compras do exterior. O governo promoveu uma redução maior da despesa, especialmente nos dispêndios de capital e empréstimos aos estados.

A política de estabilização adotada pela Índia no final de 1990, visando eliminar a crise do balanço de pagamentos e restaurar o equilíbrio macroeconômico inclui medidas como o controle do déficit fiscal, elevação da taxa de juros e desvalorização da moeda, além de reformas estruturais destinadas a diminuir a intervenção do governo na economia. Em consequência, o governo obteve uma recuperação das reservas em divisas.

A inflação na Índia declinou mais lentamente do que o previsto, sofrendo uma queda de 17%, em meados de 1991, para 13% no final do primeiro trimestre de 1992. Dois fatores explicam este desempenho: a escassez da oferta de alguns produtos, devido a restrições às importações, e uma colheita agrícola abaixo das expectativas.

Oriente Médio

A expansão do PIB do Oriente Médio, incluindo a Turquia, deve atingir 9,9% em 1992, contrastando com um crescimento nulo do PIB em 1991. Este resultado reflete o estímulo à atividade econômica com a reconstrução após o conflito no Golfo.

Em setembro, os países membros da OPEP apresentaram uma produção conjunta de 24,75 milhões de barris diários. Deste total, a Arábia Saudita produziu 8,4 milhões de barris, o Irã produziu 3,5 milhões e o Kuwait produziu cerca de 1,25 milhões de barris diários.

A guerra do Golfo resultou em redução no nível de integração regional. De fato, o crescimento do produto do Oriente Médio apresenta grandes disparidades nacionais. Em 1992, a Arábia Saudita deverá crescer apenas 1,5%, em contraste com 9,5% em 1991. Os sauditas acumularam uma dívida de cerca de US\$ 8 bilhões com os Estados Unidos por fornecimentos de equipamento e treinamento militar. O Irã, segundo maior produtor de petróleo da OPEP, deve crescer 6,5% no corrente ano. Em outubro, o governo anunciou uma elevação na produção de petróleo para 4 milhões de barris por dia, o maior volume desde a revolução de 1979. As autoridades iranianas ressaltaram, porém, que a expansão na produção poderá ser interrompida dependendo do impacto sobre os preços.

Enquanto alguns países da OPEP buscam receitas a curto prazo, outros argumentam que preços elevados encorajam a produção fora do Golfo Pérsico e a pesquisa de combustíveis alternativos. Além dessas divergências, a evolução da oferta mundial de petróleo também é afetada pelas exportações da Rússia. A queda na produção russa ou no abastecimento à Europa podem aumentar a demanda por petróleo da OPEP. No curto prazo, a desorganização econômica do país deverá impedir um aumento substantivo das vendas ao exterior, mas a médio prazo a necessidade de obter divisas com as vendas de petróleo ao exterior deverá ser uma fonte de pressão para a queda do preço do petróleo.

A economia israelense apresentou sinais de recuperação em 1992. O crescimento do PIB deve

repetir a taxa de 6% de 1991. Estima-se que o crescimento do PIB per capita seja maior, em razão da redução das imigrações da ex-URSS este ano. No primeiro trimestre de 1992, o desemprego chegou a um nível recorde de 11% da força de trabalho.

A redução das imigrações beneficia também as contas governamentais, pois diminuem os custos de assentamentos. Além disso, de janeiro a setembro, a receita fiscal elevou-se 8% em termos reais em relação a igual período de 1991. O crescimento projetado das exportações para 1992 situa-se em 5%. O turismo, altamente prejudicado, em 1991, devido à Guerra do Golfo, cresceu 10% nos primeiros nove meses de 1992 em relação a igual período de 1990, antes da crise do Golfo.

África

Em 1992, o produto regional da África deve crescer 1,8%. O nível de atividade econômica continua, portanto, reduzido: em 1991 e em 1990, o produto expandiu-se respectivamente 1,5% e 1%. O crescimento moderado do produto é explicado pelo problema crônico da seca e pela instabilidade política em países como Moçambique, Angola e África do Sul.

A inflação deve elevar-se de 27,6% para 29,2% este ano, provocado por aumentos salariais, pelo impacto da liberação dos preços na Argélia e pelos efeitos do financiamento interno do déficit do setor público na Nigéria.

O desempenho dos países apresentou diferenças apreciáveis, como é o caso da Tunísia, cujo produto deve crescer 6,9% em 1992 após uma expansão de 3,5% em 1991. Outros países que se destacam no continente são a Nigéria, com um crescimento projetado de 3,5% em 1992, após registrar uma taxa de 5% em 1991, e o Quênia, que tem um crescimento estimado em 4% para 1992, após uma expansão de 4,2% em 1991. Por sua vez, o produto no Marrocos apresenta um crescimento esperado de 4% em 1992, após expansão de 4,2% em 1991.

Com as reformas sociais e políticas, a África do Sul volta a receber influxos de capital do exterior, uma vez que encontra-se livre das sanções

econômicas que, durante a década de 80, dificultaram seu crescimento econômico.

Antigas Economias Planificadas

Embora alguns países da Europa do Leste já apresentem sinais de recuperação, o declínio na produção das antigas economias planificadas deve continuar em 1992. A interdependência das antigas economias planificadas e às diferenças reveladas pelas reformas e abertura comercial contrapõem-se o nacionalismo, a ascensão de comunistas "reformados" e a perspectiva de fluxos migratórios para a Europa.

A lenta resposta das economias planificadas às forças de mercado é explicada por distúrbios políticos, guerras civis, obsolescência do estoque de capital, crescente peso da dívida externa, rigidez no mercado de trabalho, deterioração no comércio regional e dificuldades na busca de novos produtos e penetração em novos mercados. A correção de desequilíbrios fiscais e o controle monetário são duas variáveis-chave para um melhor desempenho.

O FMI estima uma queda de 15,4% no produto agregado das antigas economias planificadas em 1992. Esta estimativa significa um agravamento em relação ao ano anterior quando ocorreu um declínio de 9,8%. Na antiga União Soviética o produto deve cair 16,4%, enquanto a Europa do Leste deve enfrentar uma retração de 9,7% em 1992. Esses dados devem ser interpretados com cautela uma vez que as estatísticas apresentam problemas com números-índices, incluem metas não realizadas e, em grande parte, excluem o setor informal.

O custo de uma menor queda no produto seria uma inflação mais elevada. Reformas graduais, no entender do Fundo, trazem duas desvantagens. Em primeiro lugar, ao estender o período de correção nos preços eleva-se a margem para a especulação. Em segundo lugar, existem dúvidas sobre a capacidade de administrar tal estratégia em meio a um ambiente político e econômico sujeito a um considerável grau de incerteza com impacto sobre o nível de preços.

Segundo o FMI, o programa de estabilização macroeconômica provavelmente contribuiu para a

queda do produto da Europa do Leste. Na ex-União Soviética, contudo, o declínio da atividade econômica é anterior às reformas. O Fundo observa ainda que superávits orçamentários e no balanço de transações correntes, observados no início da transição para a economia de mercado na Europa do Leste, refletiam uma situação artificial criada por reavaliações de estoques.

Um exemplo claro da interdependência entre estabilização e reformas é a questão dos débitos entre empresas. O crescimento dos atrasos nos pagamentos reflete não apenas obstáculos na intermediação financeira como também deficiências na estrutura do setor produtivo que aparecem sob a forma de acúmulo indesejado de estoques. Em consequência aumentam as pressões para afrouxar a política monetária, ao mesmo tempo em que se dificulta a avaliação de empresas em processo de privatização.

A meta dos processos de privatização é tornar os administradores de empresas responsáveis perante proprietários dispostos a assumir riscos e a resistir a demandas salariais excessivas. Duas características desse processo são o aumento de pequenas empresas e a proliferação de atividades informais em pequenos mercados e nas ruas. Cabe observar, todavia, que tanto os países da Europa do Leste quanto os da ex-União Soviética não dispõem de recursos financeiros para efetuar um programa semelhante ao realizado na Alemanha pela Treuhandstadt.

Existem outros três obstáculos ao processo: a ausência de investidores potenciais, controvérsias sobre critérios de avaliação das empresas e uma polêmica sobre o acesso de estrangeiros ao programa. Dadas essas dificuldades, para imprimir rapidez à desestatização, o governo checoslovaco optou pela privatização em massa com a distribuição de coupons à população. Na Romênia, 30% de ações de empresas comerciais públicas foram transferidos para cinco fundos privados, os quais distribuíram certificados de propriedade. Por sua vez, o governo russo lançou em outubro seu plano de privatização em massa. Os portadores de certificados distribuídos gratuitamente podem entregá-los para fundos que comprarão ações em seu nome. Algumas empresas permanecerão sob controle estatal, seja por sua importância estratégica

ou porque só serão viabilizadas após uma reestruturação, seja porque seu fechamento traria indesejáveis consequências regionais.

A remoção de conflitos sobre a propriedade pode acelerar as privatizações. Com efeito, um dos desafios da transição é o de consolidar direitos de propriedade, mecanismos para a solução de controvérsias, compensações e restituições de propriedades expropriadas no antigo regime, bem como a fixação de regras para a entrada e saída dos agentes econômicos de atividades produtivas. Neste aspecto, os países da Europa do Leste dispõem de experiência anterior à Segunda Guerra. Mesmo assim, são necessários esforços para desenvolver a legislação antimonopólio, regulamentações sobre falências, títulos, seguros, câmbio e sobre o investimento estrangeiro. O objetivo é evitar longas disputas sobre direitos de propriedade.

Hungria, Polônia e Checoslováquia efetuaram progressos na liberalização comercial, reformas nos preços e estabilidade macroeconômica. Na Hungria, o número de novas empresas privadas quadruplicou entre o final de 1988 e a metade de 1991. Estas unidades produtivas dispõem, em média, de 20 empregados enquanto a maioria das empresas públicas possui mais de 300 empregados. A Polônia deve fechar o ano com um superávit de US\$ 750 milhões, comparados a um déficit de US\$ 332 milhões em 1991. Por sua vez, o Estado Checoslovaco, criado há 74 anos, deve ser dividido em duas repúblicas em 1993.

No restante da Europa do Leste, o declínio do produto foi maior e lançou dúvidas sobre o momento em que começará a recuperação. Na Bulgária e Romênia, a escassez de divisas provocou um aperto na política financeira que, em meio aos obstáculos ao financiamento externo, agravou a queda do produto.

A Europa do Leste tem sido relativamente bem sucedida no controle da inflação. Embora elevados, os aumentos nos preços exibem uma tendência declinante. A continuidade deste quadro, contudo, dependerá da evolução da política orçamentária e creditícia.

Na metade do ano, a antiga União Soviética prosseguiu em seus esforços para a liberalização e

unificação dos mercados cambiais. A ameaça de descontrole monetário, contudo, pode desencadear elevações nos preços domésticos. Na área fiscal, o Fundo recomenda a adoção de restrições orçamentárias às empresas estatais e a aceleração das privatizações.

Em 1992, a escassez de divisas provocou dificuldades no pagamento de importações agrícolas. A dívida externa da ex-URSS deve ser reescalada, com a participação dos principais credores, os bancos alemães. A ajuda internacional não deve limitar-se ao auxílio financeiro para a recomposição de reservas e financiamento de projetos, mas incluir ainda facilidades para a participação no sistema multilateral de comércio.

Na Rússia, a liberalização ocorrida em janeiro de 1992 provocou um salto no nível de preços seguido por aumentos menores entre fevereiro e maio, período em que os preços de energia sofreram elevações ao mesmo tempo em que o governo removiu subsídios da economia. No segundo trimestre, ampliou-se o déficit do governo russo, em parte devido à concessão de créditos para manter empresas e a créditos para outras ex-repúblicas, os quais elevam a demanda por produtos russos. Quanto ao setor externo, cabe destacar os efeitos da escassez de divisas. Em 1992 ocorreram dificuldades no pagamento de importações agrícolas. Ao mesmo tempo, as vendas de metais ao exterior deprimiu os preços nos mercados internacionais.

Das antigas quinze repúblicas da URSS, cinco se separaram — os três países bálticos, a Geórgia e o Azerbaijão — e dez se uniram para formar a Comunidade de Estados Independentes (CEI). A Rússia criou postos alfandegários em suas fronteiras com outras repúblicas da CEI para impedir exportações ilegais de matérias-primas. No entanto, em 1993, devem continuar as disputas entre repúblicas da ex-URSS no processo de privatização dos ativos do setor energético e na distribuição do petróleo e do gás natural. Em setembro, o presidente russo assinou decreto que eleva os preços do petróleo na Rússia, numa tentativa de recuperar a produção e de promover alinhamento gradual com os preços internacionais.

Uma das manifestações de soberania — a instituição de moedas nacionais — ilustra as

dificuldades das repúblicas no período de transição, quando as antigas instituições da economia planificada são desmanteladas sem que a economia de mercado esteja consolidada.

Enquanto a moeda russa permanecer a moeda utilizada em mais de um país da região será difícil obter a estabilização do rublo nos mercados cambiais sem cooperação monetária. Porém, os países da zona rublo enfrentam dificuldades, como suprimento inadequado de rublos e políticas cambiais e de juros divergentes. Os incentivos para permanecer ligado ao rublo diminuíram devido à perspectiva de pequena influência sobre a política monetária russa, atrasos ou insuficiência no suprimento de recursos e dúvidas sobre o ritmo de estabilização da economia russa. Em alguns casos, a escassez de rublos atuou como restrição à expansão de créditos domésticos. Outros países, contudo, preferiram partir para a criação de moedas próprias na tentativa de isolarem-se da instabilidade financeira proveniente do descontrole monetário russo. A Estônia e a Ucrânia introduziram moedas nacionais, e a Lituânia deve fazer o mesmo até o final do corrente ano. A introdução de moedas próprias traz o risco de uma queda no comércio entre as repúblicas da ex-URSS.

Além dos fatores mencionados acima, o desempenho das economias planificadas em 1992 reflete ainda a dissolução dos acordos comerciais vigentes no âmbito do Conselho de Assistência Econômica Mútua. A Europa do Leste foi afetada pela conseqüente redução nas importações da Alemanha Oriental e da ex-União Soviética. O FMI observa que o colapso no acordo comercial teve reflexos não somente regionais mas afetou ainda países como a Índia e Finlândia que tinham como principal parceiro comercial a antiga União Soviética. Em relação à ex-URSS cabe observar que o comércio entre as repúblicas não é um indicador adequado dos antigos benefícios do mercado unitário, uma vez que a distribuição da capacidade produtiva soviética obedecia a objetivos políticos ou de desenvolvimento que ignoravam custos de transporte e os monopólios existentes na economia.

Para os próximos meses, as perspectivas são de termos de intercâmbio desfavoráveis na medida em que tais economias passem a comercializar com

preços a níveis mundiais. Em particular, as importações de energia a preços competitivos devem ter seus efeitos difundidos pelo setor produtivo. Tal choque pode ser amortizado na medida em que as antigas economias planificadas reconheçam na prática sua interdependência, adotando medidas de cooperação como uma compensação de pagamentos para amenizar problemas de liquidez em moedas fortes.

A capacidade da CEE de difundir, em decisões conjuntas, estabilidade para o Leste Europeu está restrita pelas dificuldades enfrentadas nos países membros da Comunidade. Apesar da Polônia, Hungria e Checoslováquia terem assinado em 1991 acordos de livre comércio com a CEE, permanecem barreiras ao intercâmbio, sobretudo no que se refere a ferro, aço, têxteis, produtos químicos e confecções. Juntamente com produtos agrícolas, tais produtos respondem por 33% das exportações checoslovacas para a CEE, 42% das exportações polonesas e 51% das húngaras.

3. O COMÉRCIO INTERNACIONAL E O SISTEMA INTERNACIONAL DE COMÉRCIO

3.1 O Comércio de Mercadorias: Tendências e Perspectivas

Uma recuperação é esperada no comércio internacional para 1992. Tanto o FMI quanto a SEAIN prevêem que o crescimento, em volume, do comércio internacional será 4,5%. A Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (UNCTAD) estima em 5,2% essa taxa.

Esta expansão ocorre após uma desaceleração do comércio mundial no período 1989-1991. De acordo com dados do FMI, as taxas de crescimento do volume do comércio mundial, em 1989, 1990 e 1991, foram respectivamente 6,8%, 3,8% e 2,4%. As taxas estimadas pela UNCTAD são mais elevadas -- 4,5% em 1990 e 3,2% em 1991 --, mas também refletem a desaceleração no ritmo de crescimento do comércio mundial.

A recuperação, ainda que lenta, da economia nos Estados Unidos, as taxas modestas de

crescimento do produto na Comunidade Européia como um todo, bem como o crescimento nos países do Sudeste Asiático e nas províncias do sul da China contribuíram para sustentar a demanda por bens e serviços no comércio internacional.

Na América Latina e no Oriente Médio, verificou-se um aumento na demanda por importações. Na primeira região, políticas de liberalização comercial explicam esse acréscimo. Na segunda região, a normalização do intercâmbio comercial e a necessidade de reconstrução nos países afetados pela Guerra do Golfo justificam essa maior demanda por importações.

Em compensação, destaca-se a contração da produção dos países do Leste Europeu e dos países que formavam a ex-União Soviética. Nesse caso, a desarticulação das antigas economias planificadas e a introdução da necessidade de moedas fortes para o intercâmbio comercial entre esses países tiveram o efeito de paralisar um comércio intra-regional historicamente importante.

Para 1993, as projeções do FMI indicam crescimento de 7%, e as da UNCTAD, crescimento de 6,2% no volume do comércio internacional -- estimativas calcadas na expectativa de uma aceleração do crescimento da economia mundial em 1993.

Todavia, tais estimativas estão sujeitas ao resultado de negociações políticas que estão em andamento no âmbito da Rodada Uruguai. Caso os países-membros do GATT superem as divergências e cheguem a um acordo, o efeito será positivo para a liberalização do comércio mundial, certamente resultando num incremento significativo das trocas internacionais ao longo dos próximos anos.

3.2 Rodada Uruguai

Seis anos após o início das negociações da Rodada Uruguai, no âmbito do GATT, ainda não se chegou a um consenso sobre o texto do acordo final.

A atual Rodada Uruguai compõem-se de 15 grupos de trabalho, divididos em três pautas abrangentes: acesso ampliado ao mercado, buscando-se abertura do comércio em agricultura, têxteis e recursos naturais, bem como redução ou

remoção de tarifas e de medidas não-tarifárias de impedimento comercial; extensão das normas do GATT a áreas novas, principalmente comércio em serviços, normas técnicas e propriedade intelectual; e fortalecimento das regras do GATT, principalmente as que se referem a anti-dumping, a subvenções, a normas de produto, a licença de importação, a "salvaguardas" (proteção temporária de importações) e a mecanismos de resolução de conflitos.

Apesar da inclusão de serviços e de propriedade intelectual, áreas contempladas pela primeira vez em negociações do GATT, é no setor agrícola que a Rodada Uruguai quase chegou a um impasse. Os pontos de controvérsia são os seguintes: fixar qual montante das futuras compensações pagas aos agricultores europeus deve ser isento de cortes progressivos, a serem estipulados no acordo final; determinar o volume de corte nas exportações agrícolas subsidiadas e a quantidade dos subsídios; e estabelecer garantias pelas quais os Estados Unidos se comprometerão a não aplicar futuras retaliações.

As negociações sobre o comércio agrícola subsidiado têm como referência o esquema estabelecido, em 1991, por Arthur Dunkel, diretor-geral do GATT. De acordo com a proposta original, haveria um corte de 20% no valor dos subsídios à produção da Política Agrícola Comum (PAC) da Comunidade. Além do mais, a CEE ver-se-ia obrigada a reduzir, em 36%, o valor de seus subsídios às exportações e, em 24%, o volume de suas exportações subsidiadas.

As negociações opõem os Estados Unidos à CEE e, em especial, à França. Os agricultores norte-americanos ameaçam bloquear a Rodada no Congresso americano, caso o governo dos Estados Unidos faça qualquer concessão aos altos subsídios praticados pela CEE na agricultura. Por sua vez, a França argumenta que os cortes na produção previstos na PAC serão ultrapassados se a limitação no volume de exportações no âmbito do GATT for superior a 18%.

Os europeus aceitavam apenas reduções na área plantada de oleaginosas e recusavam-se a admitir cortes na produção. Depois das ameaças norte-americanas, a Comunidade concordou, em novembro, com um corte imediato de 15% na área

plantada de oleaginosas e de 10% em anos subseqüentes. Isto significa um corte na área plantada para 5,13 milhões de hectares, o que pode reduzir a produção européia de 13 milhões para um intervalo de 8,7 a 10,9 milhões de toneladas por ano. Além disso, a Comunidade aceitou um corte no volume de exportações agrícolas subsidiadas de 21% em seis anos.

Mesmo que essa questão agrícola seja resolvida, ainda existem pontos críticos no âmbito da Rodada: a abertura de importações de arroz no Japão e na Coreia, a abertura dos mercados financeiros no Japão e no Sudeste Asiático, a liberalização de serviços marítimos nos Estados Unidos e das telecomunicações na Europa.

A rigor, espera-se uma definição dos rumos da Rodada para março próximo, quando expira o prazo que o Executivo dos Estados Unidos tem para notificar o Congresso de que irá assinar os acordos da Rodada, dentro do esquema acertado de "via rápida" (*fast-track*), segundo o qual os congressistas terão de aprovar ou rejeitar os acordos sem o direito de emendá-los.

Existem estimativas que apontam um ganho anual, para os Estados Unidos, de US\$ 35 bilhões; para a Europa e para o Japão, cada um, em torno de US\$ 30 bilhões; e, para o resto do mundo, um ganho de cerca de US\$ 25 bilhões -- caso a Rodada Uruguai chegue a um final razoavelmente bem-sucedido, o que corresponderia grosso modo aos termos do plano Dunkel. Para o mundo como um todo, esse ganho anual com a liberalização do comércio giraria em torno de US\$ 120 bilhões. Ainda que conservadoras, tais estimativas ilustram a importância de um desfecho favorável da Rodada Uruguai para o incremento das trocas internacionais.

Quanto aos países em desenvolvimento, há o temor de que um malogro da Rodada Uruguai, ao produzir o efeito de substituírem-se regras multilaterais de comércio por negociações bilaterais entre países e blocos, possa reduzir ainda mais um já escasso poder de barganha desses países no cenário do comércio mundial.

Cumprir notar que a inclusão, na Rodada, da agricultura e de setores tais como o têxtil e o siderúrgico beneficia os países em desenvolvimento,

que apresentam vantagens competitivas nesses setores em razão do menor custo de produção. O setor têxtil e o siderúrgico têm sido submetidos a regimes de quotas de importação por parte dos países desenvolvidos, destacadamente os Estados Unidos, como maneira de proteger seus mercados, prática protecionista concretizada pelo Acordo Multifibras e pelo Acordo do Aço.

No entanto, a inclusão das áreas "novas" de serviços e de propriedade intelectual traz benefícios importantes aos países desenvolvidos. Há o risco de que normas rígidas de proteção à propriedade intelectual signifiquem, na prática, uma impossibilidade de os países em desenvolvimento atualizarem-se tecnologicamente, favorecendo um "congelamento" do sistema atual de poder tecnológico entre as nações.

O impasse em outubro entre os Estados Unidos e a CEE levaram os norte-americanos a anunciar a imposição de taxas de 200% sobre produtos agrícolas importados da Europa no valor anual de US\$ 300 milhões, a vigorar a partir de 5 de dezembro, caso as divergências não fossem resolvidas. A sanção foi abandonada, mas, se entrasse em vigor, poderia gerar retaliações.

Embora os Estados Unidos e a CEE estejam a caminho de um acordo quanto aos subsídios agrícolas, é importante analisar qual seriam as conseqüências, para as exportações latino-americanas, de uma guerra comercial entre as duas partes -- o que, diga-se de passagem, constitui um cenário bastante improvável dadas as dimensões dos prejuízos que estariam envolvidos para as duas partes.

Uma elevação drástica de tarifas nos Estados Unidos para as importações de países da CEE teria o seguinte impacto sobre a América Latina: com a restrição nas compras à Europa, a demanda nos Estados Unidos seria substituída, em parte, pela produção de outras regiões e, em parte, pela produção doméstica. O desvio do comércio poderia, portanto, beneficiar os produtos agrícolas da América Latina. Em compensação, a expansão na demanda por produtos domésticos dos Estados Unidos pressionaria a procura por moeda, elevando a taxa de juros de curto prazo, o que causaria uma valorização da moeda americana. O fortalecimento

do dólar, por sua vez, implicaria uma perda de competitividade das exportações de países cujas moedas encontram-se atreladas ao dólar americano, incluindo a América Latina. Desta forma, se, por um lado, amplas retaliações comerciais entre os Estados Unidos e CEE podem a curto prazo beneficiar as exportações latino-americanas, por outro lado, a médio prazo, as vendas ao exterior da América Latina poderiam perder competitividade nos mercados da Europa e da Ásia.

4. OS MERCADOS FINANCEIROS E CAMBIAIS

4.1. Tendências de Curto Prazo

Alguns fatores tem concorrido para explicar o comportamento dos mercados financeiros e cambiais nos dez primeiros meses de 1992. Dentre esses fatores destacam-se: a frustração das expectativas de pronta recuperação da economia americana ao longo de 1992; a permanência das pressões inflacionárias decorrentes da unificação da Alemanha; e, por fim, os movimentos corretivos para reverter o excesso de alavancagem financeira observado ao longo dos anos 80, principalmente, no Japão e nos Estados Unidos.

Os dois primeiros fatores apontados acima, em parte, justificam as divergências na condução da política monetária nos Estados Unidos e na Alemanha. As taxas de redesconto nos Estados Unidos foram reduzidas para 3% no começo de julho, representando o menor nível desde 1963. Por outro lado, o Bundesbank na tentativa de conter as pressões inflacionárias ainda presentes, elevou em meados de julho a taxa de redesconto para 8,75%. O comportamento divergente do Federal Reserve vis-à-vis o Bundesbank fez com que o diferencial de juros de curto prazo quase atingisse a marca dos 6 pontos percentuais em favor dos ativos denominados em marcos (Figura 3 e 4).

O terceiro fator refletiu-se, ao longo de 1991, na dura investida das autoridades monetárias do Japão, elevando as taxas de juros de curto prazo, com o intuito de desinflar as bolhas especulativas nos mercados de valores e imóveis. A queda induzida no valor dos ativos japoneses reduziu drasticamente o nível de capitalização dos bancos japoneses,

forçando-os a reduzirem o crédito doméstico. Por outro lado, a desinflação nos ativos gerou um efeito riqueza negativo. A combinação desses dois fatores conduziu à desaceleração da economia japonesa, e por sua vez, teve impacto sobre o comportamento das autoridades monetárias em 1992. O Banco do Japão reduziu as taxas de redesconto para 3,25% ao final de julho, após ter reduzido para 3,75% em abril.

As divergências na política monetária aparecem no comportamento das curvas de rendimento das economias do G-3. A combinação de desequilíbrios fiscais com uma política monetária expansionista nos Estados Unidos ampliou os diferenciais entre os juros de curto e longo prazo para o maior nível do pós-guerra. No Japão, as taxas de curto prazo caíram mais do que as de longo prazo. Nos dois países ocorreram mudanças de portfólio que diminuíram o volume dos depósitos de curto prazo — “short-term time deposits” — incluídos nos agregados monetários amplos.

Em contraste com um rápido crescimento do M1, expandiu-se lentamente o agregado M2 para o qual o “Federal Reserve” norte-americano estabelece metas. O alargamento da distância entre o crescimento destes indicadores é atribuído ao declínio nos depósitos de curto-prazo que compõem o M2 mas estão excluídos do M1. A situação do Japão guarda semelhança com a dos Estados Unidos: o único agregado com taxas de crescimento divulgadas pelo Banco do Japão — M2 + Certificados de Depósito — vem crescendo a taxas cada vez menores, enquanto o M1 cresce rapidamente.

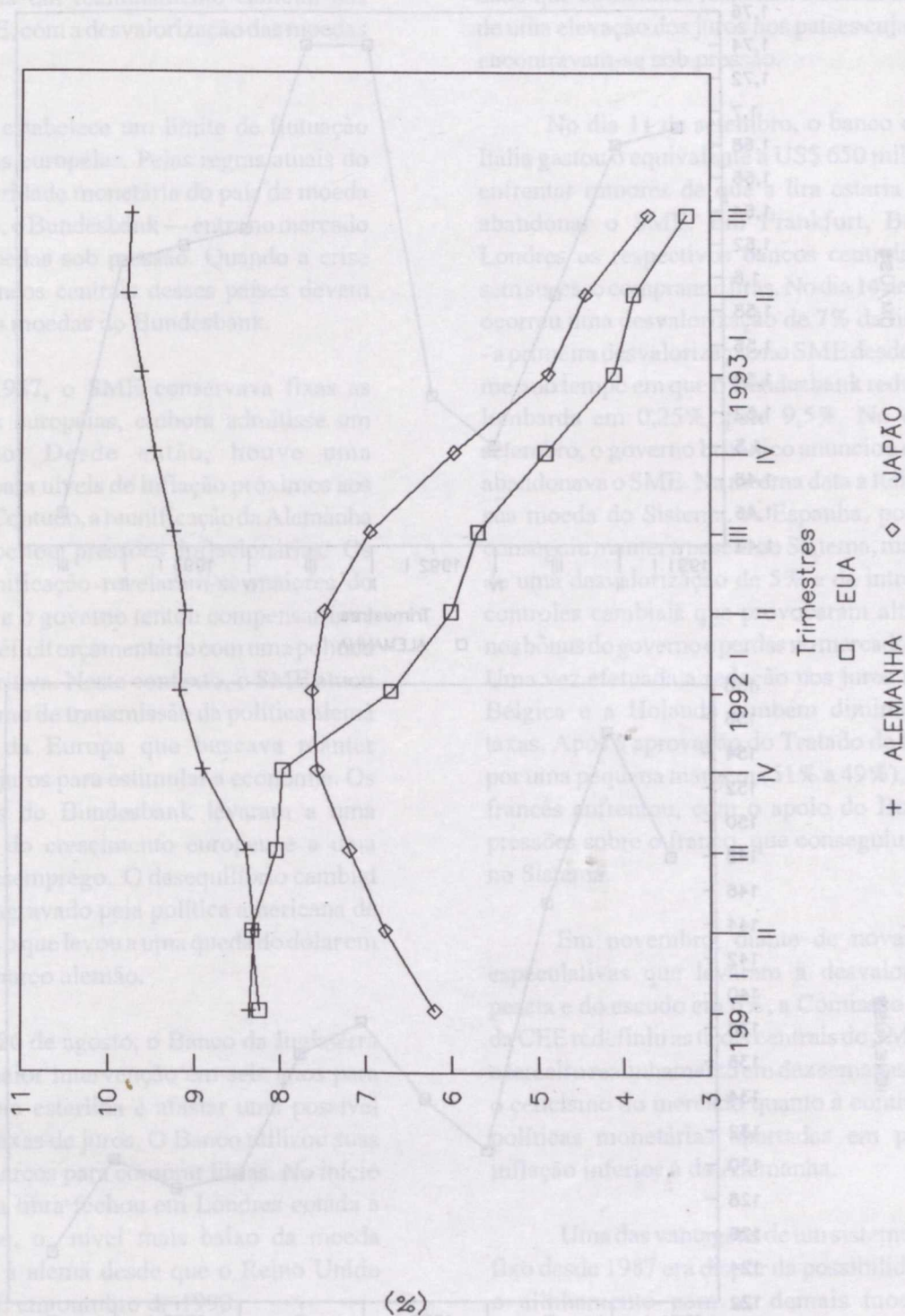
Na Alemanha, as taxas de curto prazo cresceram em relação às de longo prazo, favorecendo depósitos incluídos no agregado monetário M3 que é sujeito a metas do banco central alemão, o Bundesbank. O comportamento do Bundesbank não somente tem exacerbado a falta de coordenação entre as economias do G-3, como também resultou no chamado “Setembro Negro”, a maior crise cambial desde a criação do Sistema Monetário Europeu.

As elevadas taxas de juros alemãs limitavam os graus de liberdade na condução da economia dos demais países europeus. Além disso, a confiança dos investidores na União Monetária Européia

FIGURA 3

G-3: TAXA DE JUROS DE CURTO PRAZO

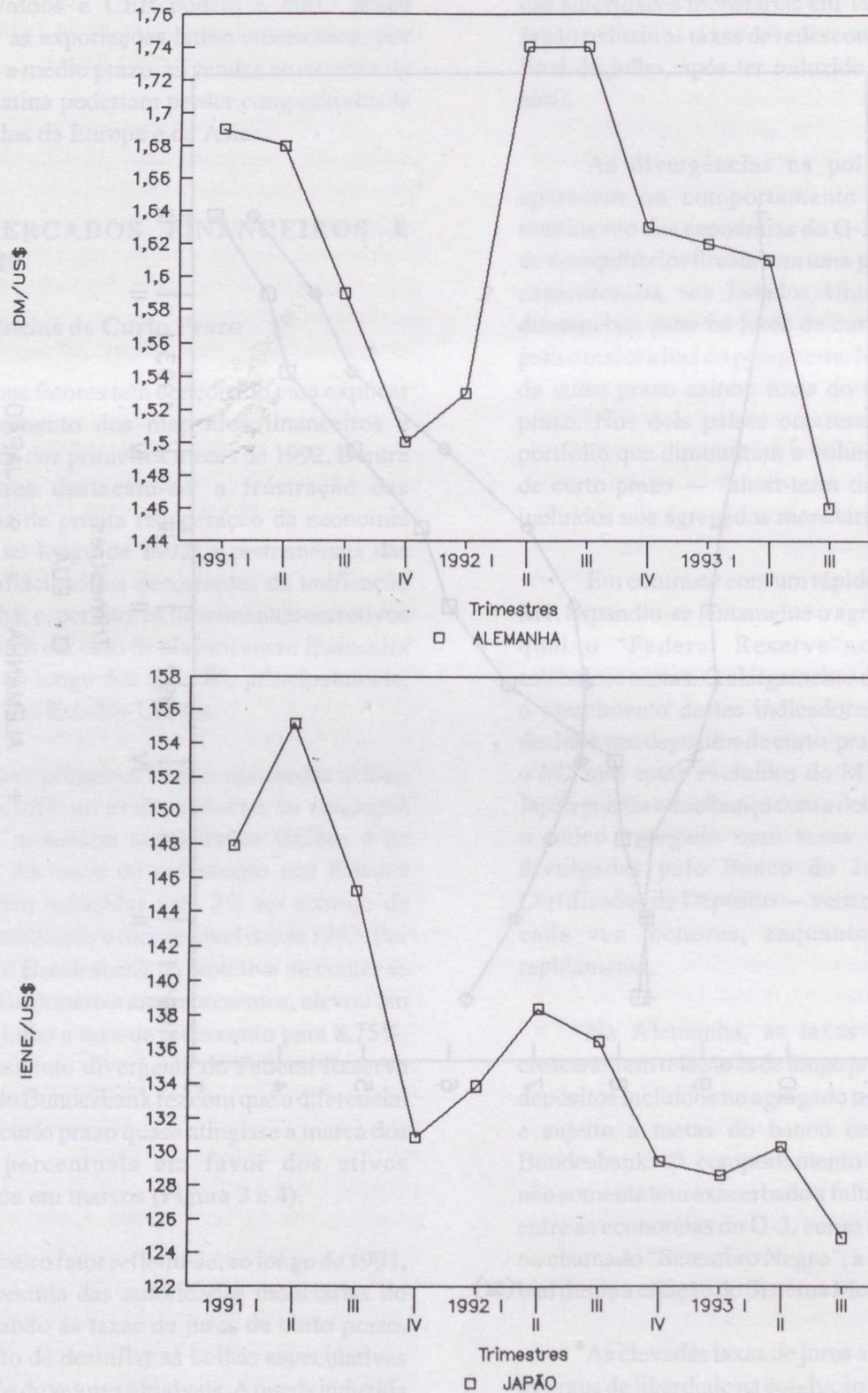
Anualizadas



EUA – certificado de depósito 3 meses; Alemanha Fibor 3 meses; Japão – taxa Gensaldi 3 meses
 Fonte: OCDE Main Economic Indicators. Elaboração: CACI/SEAIN/SEPLAN-PR

FIGURA 4

G-3: TAXA DE CÂMBIO 1990-92



Elaboração: Coord. Análise de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR

estava abalada com a perspectiva de aprovação estreita do Tratado de Maastricht em plebiscito realizado na França em 20 de setembro. O tratado já havia sido rejeitado em plebiscito realizado na Dinamarca no primeiro semestre. Uma segunda rejeição forçaria um realinhamento cambial das moedas do SME, com a desvalorização das moedas mais fracas.

O SME estabelece um limite de flutuação entre as moedas européias. Pelas regras atuais do Sistema, a autoridade monetária do país de moeda forte — no caso, o Bundesbank — entra no mercado comprando moedas sob pressão. Quando a crise termina, os bancos centrais desses países devem recomprar suas moedas do Bundesbank.

Desde 1987, o SME conservava fixas as taxas cambiais européias, embora admitisse um realinhamento. Desde então, houve uma convergência para níveis de inflação próximos aos da Alemanha. Contudo, a reunificação da Alemanha em 1990 despertou pressões inflacionárias. Os custos da reunificação revelaram-se maiores do que o previsto e o governo tentou compensar uma ampliação do déficit orçamentário com uma política monetária restritiva. Neste contexto, o SME atuou como mecanismo de transmissão da política alemã para o resto da Europa que buscava manter moderados os juros para estimular a economia. Os juros elevados do Bundesbank levaram a uma desaceleração do crescimento europeu e a uma elevação no desemprego. O desequilíbrio cambial resultante foi agravado pela política americana de cortar os juros, o que levou a uma queda do dólar em benefício do marco alemão.

No dia 26 de agosto, o Banco da Inglaterra efetuou sua maior intervenção em seis anos para sustentar a libra esterlina e afastar uma possível elevação das taxas de juros. O Banco utilizou suas reservas em marcos para comprar libras. No início de setembro, a libra fechou em Londres cotada a 2,7825 marcos, o nível mais baixo da moeda inglesa frente à alemã desde que o Reino Unido aderiu ao SME em outubro de 1990.

Quando a libra esterlina e a lira italiana caíram para seu piso no SME, o Bundesbank foi obrigado, junto com os bancos centrais das moedas

mais fracas, a vender marcos para manter as paridades européias dentro do Sistema. A valorização do marco frente ao dólar, libra esterlina e lira italiana despertou temores de um realinhamento do mecanismo cambial europeu ou, dado que os alemães resistiam a baixar seus juros, de uma elevação dos juros nos países cujas moedas encontravam-se sob pressão.

No dia 11 de setembro, o banco central da Itália gastou o equivalente a US\$ 650 milhões para enfrentar rumores de que a lira estaria prestes a abandonar o SME. Em Frankfurt, Bruxelas e Londres os respectivos bancos centrais atuaram sem sucesso comprando liras. No dia 14 de setembro ocorreu uma desvalorização de 7% da lira italiana - a primeira desvalorização no SME desde 1987 - ao mesmo tempo em que o Bundesbank reduzia a taxa lombarda em 0,25%, para 9,5%. No dia 16 de setembro, o governo britânico anunciou que a libra abandonava o SME. Na mesma data a Itália retirava sua moeda do Sistema. A Espanha, por sua vez, conseguiu manter a peseta no Sistema, mas ao custo de uma desvalorização de 5% e da introdução de controles cambiais que provocaram alta de juros nos bônus do governo e perdas no mercado acionário. Uma vez efetuada a redução nos juros alemães, a Bélgica e a Holanda também diminuíram suas taxas. Após a aprovação do Tratado de Maastricht por uma pequena margem (51% a 49%), o governo francês enfrentou, com o apoio do Bundesbank, pressões sobre o franco, que conseguiu manter-se no Sistema.

Em novembro, diante de novas pressões especulativas que levaram a desvalorização da peseta e do escudo em 6%, a Comissão Monetária da CEE redefiniu as taxas centrais do SME. Esse foi o terceiro realinhamento em dez semanas, refletindo o ceticismo do mercado quanto à continuidade de políticas monetárias apertadas em países com inflação inferior à da Alemanha.

Uma das vantagens de um sistema de câmbio fixo desde 1987 era dispor da possibilidade de usar o alinhamento com as demais moedas como instrumento de resistência às pressões políticas domésticas. Em meio à globalização dos mercados financeiros, contudo, a crise cambial demonstrou a velocidade de transmissão de perturbações cambiais.

Ao fazer com que o SME deixasse de ser o único guia para a política cambial européia, a crise revelou divisões dentro da Comunidade. Alemanha, França, Benelux e, talvez, Áustria e Dinamarca, podem prosseguir rumo à união monetária, seja no contexto do Tratado de Maastricht, seja por meio de um acordo em separado. Os países mais afetados pela política alemã de juros elevados — como o

Reino Unido — passaram a privilegiar seus interesses domésticos, retardando a integração monetária. Nos países que mantiveram sua moeda no Sistema existe o risco de que a união monetária, tal como delineada no acordo de Maastricht, seja associada ao desemprego elevado e às dificuldades econômicas.

O SME estabelece um limite de flutuação entre as moedas europeias. Todas as regras atuais do Sistema, a autoridade monetária do país de moeda forte — no caso, o Bundesbank — e o mercado financeiro — no caso, o Bundesbank — quando a crise ocorrer, os bancos centrais desses países devem recomprar suas moedas do Bundesbank.

Desde 1987, o SME conservava firmes as taxas cambiais europeias, embora admitisse um realinhamento. Desde então, houve uma convergência para níveis de inflação próximos aos da Alemanha. Contudo, a reunificação da Alemanha em 1990 desafiou a pressão inflacionária. Os custos da reunificação revelaram-se maiores do que o previsto e o governo federal compensou uma ampliação do déficit orçamentário com uma política monetária restritiva. Neste contexto, o SME atua como mecanismo de transmissão da política alemã para o resto da Europa que buscava manter moderados os juros para estimular a economia. Os juros elevados do Bundesbank levaram a uma desaceleração do crescimento europeu e a uma elevação no desemprego. O desequilíbrio cambial resultante foi agravado pela política americana de cortar juros o que levou a uma queda do dólar e benefício do marco alemão.

No dia 25 de agosto, o Banco da Inglaterra elevou sua maior intervenção em seis anos para sustentar a libra esterlina e afastar uma possível elevação das taxas de juros. O Banco utilizou suas reservas em moedas para comprar libras. No início de setembro, a libra fechou em Londres cotada a 2,7825 marcos, o nível mais baixo da moeda inglesa frente à alemã desde que o Reino Unido aderiu ao SME em outubro de 1990.

Quando a libra esterlina e a lira italiana caíram para seu piso no SME, o Bundesbank foi obrigado, junto com os bancos centrais das moedas

Passado, Presente e Futuro*

Warner Baer**

No século 20, os países latino-americanos passaram por três estágios em suas relações comerciais com os Estados Unidos e outras nações altamente industrializadas. No primeiro estágio, que durou até a Depressão dos anos 30, a região se especializou na produção de produtos primários e na importação de bens de consumo manufaturados e bens de capital dos Estados Unidos e Europa.

Na segunda fase, que começou na grande Depressão e durou até meados da década de sessenta, a maioria dos países latino-americanos adotou a política de industrialização por substituição de importações (ISI). A finalidade da ISI era diversificar suas economias e torná-las menos dependentes da exportação de um pequeno número de bens primários. Esta política mostrava definitivamente um antagonismo ao comércio exterior.

Finalmente, no terceiro estágio, a maioria dos países da região abandonou o exagero da política de ISI e tentou, por meio da diversificação das exportações, estimular mais uma vez o crescimento através do comércio exterior.

Neste trabalho,arei primeiramente (I) os motivos para o abandono do livre comércio em favor da ISI e ainda (II) os motivos para o abandono da ISI e o retorno ao comércio exterior. A seguir,arei examinado (III) os efeitos da ISI e do comércio exterior nos choques dos anos 70 e pela crise da dívida dos anos 80. Por fim,arei de quando analisarei estas relações comerciais da América Latina com os Estados Unidos. E, finalmente, concluirei fazendo alguns comentários sobre o que o futuro reserva para as relações comerciais Estados Unidos-América Latina.

Parte II ARTIGOS ESPECIAIS(*)

O Comércio e a Ascensão e Queda da ISI

Antes da Grande Depressão dos anos 30, os países latino-americanos se especializaram em bens primários. A maior parte deles exportava um pequeno número de produtos, geralmente alimentos ou matérias-primas, e importava bens manufaturados. O setor agrícola predominava em todos os países. O investimento estrangeiro se concentrava em infra-estrutura, empresas comerciais e, em alguns países, mineração e agricultura. (1)

A Grande Depressão fez com que os preços de alimentos e matérias-primas despencassem, o que teve como resultado uma queda dramática dos ganhos de divisas, que forçou as importações a diminuir drasticamente. A escassez de bens manufaturados importados teve como consequência o crescimento de indústrias de substituição de importações.

Ao fim da Segunda Guerra Mundial, as autoridades da região se concentraram com a divisão tripartite do trabalho. Sua análise os levou à certeza de que a especialização histórica só tinha a sustentação permanente, devido à baixa demanda por produtos primários nos centros industriais do mundo. Esta situação contribuiu para a deterioração das condições de troca da região, o que significava que a América Latina tinha de entregar uma quantidade cada vez maior de recursos por cada item importado. Também se percebeu que a especialização internacional exagerada da região a tornava demasiado sujeita às flutuações originadas nos centros industriais

(*) 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

Relações Comerciais Estados Unidos-América Latina

Passado, Presente e Futuro*

Werner Baer**

No século 20, os países latino-americanos passaram por três estágios em suas relações comerciais com os Estados Unidos e outras nações altamente industrializadas. No primeiro estágio, que durou até a Depressão dos anos 30, a região se especializou na produção de produtos primários e na importação de bens de consumo manufaturados e bens de capital dos Estados Unidos e Europa.

Na segunda fase, que começou na grande Depressão e durou até meados da década de sessenta, a maioria dos países latino-americanos adotou a política de industrialização por substituição de importações (ISI). A finalidade da ISI era diversificar suas economias e torná-los menos dependentes da exportação de um pequeno número de bens primários. Esta política mostrava definitivamente um antagonismo ao comércio exterior.

Finalmente, no terceiro estágio, a maioria dos países da região abandonou o exagero da política de ISI e tentou, por meio da diversificação das exportações, estimular mais uma vez o crescimento através do comércio.

Neste trabalho, farei primeiramente um rápido exame dos motivos para o abandono do livre comércio em favor da ISI e ainda os motivos do abandono da ISI, novamente em favor de uma maior ênfase à exportação. A seguir, irei examinar de que modo as políticas comerciais na terceira fase foram afetadas pelos choques dos anos 70 e pela crise da dívida dos anos 80. Diante deste quadro analisarei então as tendências do comércio da América Latina com os Estados Unidos. E, finalmente, concluirei fazendo alguns comentários sobre o que o futuro reserva para as relações comerciais Estados Unidos-América Latina.

O Comércio e a Ascensão e Queda da ISI

Antes da Grande Depressão dos anos 30, os países latino-americanos se especializaram em bens primários. A maior parte deles exportava um punhado de produtos, geralmente alimentos ou matérias primas, e importava bens manufaturados. O setor agrícola predominava em todos os países. O investimento estrangeiro se concentrava em infra-estrutura, empresas comerciais e, em alguns países, mineração e agricultura. (1)

A Grande Depressão fez com que os preços de alimentos e matérias primas despencassem, o que teve como resultado uma queda dramática dos ganhos de divisas, que forçou as importações a diminuírem seriamente. A escassez de bens manufaturados importados teve como consequência o crescimento de indústrias de substituição de importações.

Ao fim da Segunda Guerra Mundial, as autoridades da região se desencantaram com a divisão tradicional do trabalho. Sua análise os levou à certeza de que a especialização histórica só traria a estagnação permanente, devido à baixa demanda por produtos primários nos centros industriais do mundo. Esta situação contribuiu para a deterioração das relações de troca da região, o que significava que a América Latina tinha de entregar uma quantidade cada vez maior de recursos por cada item importado. Também se percebia que a especialização internacional exagerada da região a tornava demasiado sujeita às flutuações originárias dos centros industriais;

* Gostaria de agradecer a Curtis McDonald por muitas sugestões úteis.

** O Autor é professor titular da Universidade de Illinois Urbana-Champaign.

ou seja, a falta de diversificação entre as economias da região dificultava o desenvolvimento de políticas anti-cíclicas em épocas de recessão mundial. (2)

Para contrabalançar estas tendências, as autoridades na América Latina adotaram uma estratégia de ISI, nos anos que se seguiram à 2ª Guerra Mundial. Sua meta era conseguir altas taxas de crescimento e tornar a região menos dependente das oscilações dos mercados mundiais. Os elementos básicos da política de ISI consistiam em cinco medidas principais:

- . Proteção do mercado interno, por meio de uma combinação de tarifas e controles diretos de importação,
- . Incentivos às empresas multinacionais para que investissem em instalações produtoras que concorressem com as importações. Entre os incentivos, havia a garantia de proteção de maquinaria,
- . Incentivos especiais para produtores locais que investissem em ISI,
- . Criação de empresas governamentais em alguns setores industriais básicos e de serviços de utilidade pública que fornecessem insumos baratos às indústrias novas e,
- . Fundação de bancos de desenvolvimento para financiar as empresas públicas e privadas.

Durante os anos de ISI mais intensa, pouca atenção se deu às exportações, pois os responsáveis pela política se esforçavam para maximizar o crescimento interno e a independência econômica. Em muitos casos, as políticas de ISI funcionaram mesmo como um desincentivo às exportações. Por exemplo, quando a ISI levava à inflação, as taxas de câmbio eram mantidas ou ajustadas com atraso. Isto fazia com que se tornassem sobrevalorizadas, diminuindo os ganhos dos exportadores e causando um declínio do investimento nos setores voltados para a exportação. (3)

Diversificações das Exportações

Em meados da década de 1960, as autoridades da maioria dos países latino-americanos perceberam que a ênfase exclusiva na política de ISI, com o descaso do comércio exterior, estava levando suas economias a um impasse perigoso. Embora a ISI tivesse transformado a estrutura das economias latino-americanas, pelo aumento da contribuição do setor industrial para o Produto Interno Bruto, suplantando a agricultura, esta política não tornou as economias independentes da economia mundial. A ISI acarretou o surgimento de muitos setores que substituíram importações, mas causou também o aparecimento de novos tipos de importações, ou seja, insumos para os setores industriais em expansão, como matérias primas, bens de capital e componentes.

Enquanto isso, com o descaso às exportações veio o perigo de que um declínio futuro dos ganhos em moeda estrangeira pudesse ter um impacto negativo sobre os novos setores industriais. Os bens tradicionais ainda dominavam as exportações; a industrialização havia sido orientada para dentro e não para fora. Portanto, um declínio nos preços internacionais das exportações latino-americanas poderia forçar os países da região a cortar importações, o que significaria um decréscimo nos insumos importados pela indústria, levando a uma estagnação do setor.

A percepção de que o crescimento do setor de exportação era necessário para fortificar e proteger a indústria levou muitos países a desenvolver políticas destinadas à promoção de exportações tradicionais e não-tradicionais. Estas políticas incluíam incentivos fiscais, crédito subsidiado, licenças especiais de importação para empresas que atingiam certas metas, medidas para melhorar a informação de mercado e ajustes ocasionais da taxa de câmbio. O "mix" relativo destas políticas variou de país para país, e também no tempo.

Como se pode ver nas Tabelas 1, 2 e 3, até os anos 60, a estrutura de exportação de “commodities” não refletia muito as mudanças estruturais ocorridas nas economias latino-americanas devido à ISI. Em 1965, as exportações de produtos primários tradicionais ainda eram responsáveis por 94% do total exportado pela Argentina, 92% do Brasil e 88% do México.

A composição das exportações latino-americanas mudou na década de 1970 e 1980. A participação das manufaturas no total das exportações da Argentina, por exemplo, cresceu de 6% em 1965 para 32% em 1989. No Brasil, a indústria de transformação teve sua participação aumentada de 8% em 1965 para 52% em 1989, enquanto no México o crescimento foi de 16% para 45%. A mudança na Colômbia foi menos dramática, pois lá a fatia das exportações referente a manufaturas cresceu de 6% em 1965 para 24% em 1989. Contudo, a diversificação de suas exportações se refletiu no declínio dos minerais, de 89% em 1965 para 57% em 1989 e pelo aumento das exportações de alimentos de 7% para 33% no mesmo período.

Impacto dos Choques do Petróleo e da Crise da Dívida sobre o Comércio

Os choques do petróleo dos anos 70 levaram a um crescimento dramático da dívida externa latino-americana. Os países importadores de petróleo pediam emprestado para conseguir manter uma taxa razoável de crescimento. Alguns, como o Brasil, usaram boa parte dos recursos emprestados para investir em substituição de importação e em novos setores de exportação o que, em última análise, tornaria viável a amortização da dívida. Os países exportadores de petróleo pediram emprestado, acreditando na manutenção e mesmo subida dos preços. O crescimento rápido do endividamento latino-americano possibilitou o aumento das importações, o que levou à expansão do déficit comercial. (4)

A crise da dívida teve início no começo da década de 1980, quando as taxas de juros internacionais subiram dramaticamente, havendo em seguida uma recessão que causou o declínio dos preços de petróleo e de outras “commodities”. Com o fechamento dos mercados financeiros aos empréstimos voluntários à América Latina, a maioria dos países da região foi forçada a negociar créditos especiais e rolagem da dívida com o Fundo Monetário e os bancos credores. Estas instituições insistiam que, como condição para a concessão de crédito ou rolagem da dívida, os países devedores teriam de adotar programas de austeridade. E estes programas causaram um declínio vertiginoso no crescimento econômico da região.

Como uma das condições dos bancos credores e dos países para a rolagem da dívida era a continuação do seu serviço, os países latino-americanos eram forçados a encontrar meios de obter as divisas necessárias. Dada a falta de empréstimos voluntários e o declínio de fluxos de investimento direto, que declinaram de US\$ 8 bilhões em 1981 para US\$ 3 bilhões em 1984, os superávits cambiais para o serviço da dívida só poderiam ser obtidos através de superávits comerciais. (5) A Tabela 4 reflete um declínio nas relações de troca tanto dos países importadores de petróleo como dos exportadores. Esta perda fez com que os países da região se esforçassem para aumentar as exportações não-tradicionais, muitas vezes usando de esquemas diversos de incentivos à exportação. Apesar disso, as exportações tiveram um mau desempenho nos anos 80. Declinaram de US\$ 98,5 bilhões em 1981 para US\$ 89,4 e US\$ 89,9 bilhões nos dois anos seguintes, crescendo novamente em 1984 para US\$ 100,2 bilhões, mas caindo para abaixo do nível de 1981 em 1988.

Ficou claro para os que dirigiam a política nos anos 80 que os superávits comerciais de que a América Latina necessitava só seriam conseguidos através de uma redução substancial das importações. Para a região como um todo, as importações caíram de US\$ 100,9 bilhões em 1981 para US\$ 60,2 bilhões em 1983, não ultrapassando a marca de US\$ 70 bilhões até 1988 e não recuperando o nível de 1981 até o fim da década.

O declínio das importações foi ainda mais dramático para alguns dos grandes países da região. No Brasil, elas baixaram de US\$ 22 bilhões até 1988 e não recuperaram o nível de 81 até o fim da década. As importações da Argentina caíram de US\$ 9,1 bilhões, em 1981, para US\$ 3,5 bilhões em 1985 e o México sofreu uma queda de US\$ 23,9 para US\$ 8,5 bilhões de dólares entre 1981 e 1983, sem recuperar o antigo patamar até o fim da

década. Estes declínios se deveram não apenas à estagnação econômica como ainda aos esforços redobrados no controle das importações.

O resultado líquido do crescimento moderado das exportações e do declínio acentuado das importações foi uma espetacular reviravolta nas balanças comerciais da região. De balanças comerciais negativas em cerca de US\$ 2 bilhões anuais, em média, houve uma mudança para saldos positivos médios de US\$ 25 bilhões. Esta mudança é mostrada na Tabela 5, que inclui também balanças comerciais de alguns dos países mais importantes da região.

O impacto dessa reviravolta sobre as relações comerciais dos Estados Unidos com a América Latina pode ser visto na Tabela 6. As exportações americanas para a América Latina caíram de US\$ 42,8 bilhões em 1981 para US\$ 25,6 bilhões em 1984, não atingindo o nível anterior senão em 1988. As importações americanas da região subiram de US\$ 39 bilhões em 1981 para US\$ 51 bilhões em 1988 e US\$ 64 bilhões em 1990. Durante quase toda a década, o saldo comercial dos Estados Unidos com a América Latina foi negativo, com um déficit médio de US\$ 11 bilhões anuais.

O Serviço da Dívida e a Liberalização do Comércio

Durante os anos 80, a posição americana vis-a-vis a América Latina desenvolveu-se ao longo de duas linhas. Por um lado, a posição do governo era de que os países latino-americanos tinham de pagar os compromissos da dívida e adotar medidas apropriadas de ajuste para tornar viável o cumprimento dos compromissos. Para atender a isto, muitos latino-americanos usaram esquemas de incentivos às exportações. Mas, como já foi mostrado, a ênfase maior foi posta em medidas para reduzir as importações.

Por outro lado, os EUA insistiam cada vez mais para que os governos latino-americanos abolissem os incentivos à exportação, tais como redução de impostos e crédito subsidiado, que se acreditava serem violações das regras do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT). O não atendimento desses pedidos significaria uma retaliação, sob a forma de tarifas mais altas. O Governo americano insistia ainda para que os países latino-americanos liberalizassem as importações - em outras palavras, que diminuíssem suas tarifas e as restrições não-tarifárias.

Havia, provavelmente, diversos motivos para esta atitude. Os EUA estavam, em geral, preocupados em reduzir seu déficit comercial global, incluindo a redução do grande déficit para com a América Latina. As empresas americanas que foram afetadas pela concorrência de países do Terceiro Mundo, como as Siderúrgicas e fábricas de sapatos, máquinas e componentes, se ocupavam cada vez mais em tomar medidas legais contra países que se acreditava estarem violando regras do GATT acerca de "dumping" e atividades afins. Ao mesmo tempo, outras empresas americanas emitiam protestos crescentes ao governo acerca de barreiras à exportação de suas mercadorias para a América Latina, exigindo um tratamento mais igual: se os latino-americanos tinham fácil acesso ao mercado americano, deveria haver uma reciprocidade. (6)

Além das pressões dos Estados Unidos, agências multilaterais também defendiam a liberalização do comércio. A que mais se destacava era o Banco Mundial. Este era a favor não só da rápida diminuição das tarifas, como também da eliminação de controles diretos e de barreiras não-tarifárias, subsídios à exportação e desvalorização cambial. Essas políticas eram defendidas ativamente, especialmente dentro do contexto dos empréstimos de ajuste estrutural do Banco. Segundo um estudo, "... medidas de liberalização do comércio exterior foram incluídas entre as condições impostas a quase 80% destes empréstimos e representaram 30% de todas as condições aplicadas." (7) O grau de liberalização resultante dessas pressões começou a ser bastante notado na segunda metade dos anos 80. Entre 1985 e 1988, as tarifas médias como porcentagem das importações declinaram de 28 para 26% na Argentina, de 81 para 42% no Brasil, de 34 para 16% no México e de 35 para 17% no Chile. (8) No mesmo período, as restrições não-tarifárias como porcentagem das importações diminuíram de

50 para 31% na Argentina, 34 para 16% no Brasil, 19 para 12% no México e de 1% para 0% no Chile. O grau de liberalização seria ainda maior se o estudo incluísse dados de 1989 a 1991, "... quando o Peru e a Venezuela adotaram reformas em grande escala de seu comércio, ao mesmo tempo em que a Argentina, o Brasil, a Colômbia, o Equador e o Uruguai ampliaram significativamente suas medidas anteriores de liberalização comercial." (9)

As pressões sobre a América Latina exercidas pelos EUA pareciam contraditórias. De um lado, para atender ao serviço da dívida, os países necessitavam obter superávits comerciais. Pelo outro, para atender às pressões comerciais americanas, os latino-americanos tinham de abolir programas especiais de incentivo às exportações e abrir seus mercados. Este dilema iria, durante bastante tempo, gerar superávits comerciais mais reduzidos, aumentando assim as dificuldades com o serviço da dívida.

Mas, talvez não haja realmente nenhuma contradição. A abertura das economias latino-americanas aumentará a concorrência na região, aumentando assim a eficiência na alocação de seus recursos. Esta eficiência irá, por sua vez, tornar a região mais competitiva nos mercados internacionais e aumentar substancialmente as futuras exportações. Conquanto este argumento pareça lógico, o serviço da dívida tem de ser pago no curto prazo, ao passo que o aumento da eficiência através da competição demandará mais tempo. Alguns analistas responderão que uma maior liberalização e as perspectivas de uma economia mais eficiente irá atrair investimentos estrangeiros diretos, os quais fornecerão as divisas necessárias durante o período de ajuste. (10)

Este último argumento traz, no entanto, um outro problema. A taxa de investimento da América Latina durante a década de 80 foi baixa. A proporção de investimentos no PIB, de cerca de 23 a 25% nos anos 70, caiu para cerca de 15% na década de 1980. Este declínio significou que houve relativamente poucos investimentos na capacidade de produção da indústria e em infra-estrutura e que, nos primeiros anos da década de 1990, a indústria da região tinha decaído tecnologicamente, ficando atrás não só dos países industrializados, como também das nações asiáticas em fase de industrialização.

A infra-estrutura descapitalizada e as tecnologias industriais obsoletas não tornaram a área muito atraente para a quantia maciça de investimentos estrangeiros necessária para sua modernização. (11) Mas, sem esses investimentos, a situação poderia agravar-se, pois enquanto "...o progresso tecnológico dos países industrializados conduziu a uma taxa de depreciação inédita do capital físico e humano dos países que não participaram do processo... [os países da região]... enfrentaram uma séria perda de competitividade, agravada por sua incapacidade de realizar as modificações de caráter institucional que os capacitaria a desenvolver fontes, a partir das quais poderiam criar e disseminar novas tecnologias" (12)

Embora os países credores tivessem criado a idéia dos empréstimos de ajuste junto ao Banco Mundial, para ajudar a resolver alguns dos dilemas financeiros latino-americanos, o volume de recursos disponíveis não parece ter sido suficiente para satisfazer as necessidades da região. Além disso, os planos arrojados de privatização baseados na troca de dívida por participação acionária pareciam prometer uma redução parcial do encargo da dívida e da necessidade de superávits comerciais.

Lições do Passado

Vimos que a América Latina passou por muitos ciclos comerciais. Até a Grande Depressão, as economias da região eram voltadas para o comércio e seu crescimento dependia da expansão do comércio mundial. Os anos de ISI, deixaram aqueles países com um viés anti-comércio. Os anos que se seguiram foram caracterizados por tentativas de reorientar as economias latino-americanas na direção do mercado externo e os bens e serviços não-tradicionais se tornaram um aspecto importante das exportações da região. Os choques do petróleo dos anos 70 tiveram como consequência o crescimento acelerado da dívida da região, devido à rápida expansão das importações. Mas, o choque da taxa de juros do fim daquela década, que levou à crise da dívida dos anos 80, teve um efeito deletério sobre o comércio, porque as economias da região foram forçadas a produzir superávits

comerciais para o serviço da dívida, e a maioria dos superávits foram obtidos por cortes drásticos das importações. Concluímos que a expansão do comércio latino-americano irá depender da redução da dívida, por meio de negociações e de trocas de dívida por participação acionária. Caso a região receba também fluxos substanciais de capital, especialmente capital para investimento direto, a necessidade de grandes superávits comerciais desaparecerá e estará pronto o cenário para o crescimento substancial da atividade comercial da região e, portanto, do comércio com os Estados Unidos.

Perspectivas para a Década de 1990

Ao avaliar as perspectivas comerciais da América Latina no restante do século 20 começamos por um exame da posição relativa recente da região no mercado internacional. Como pode ser visto nas Tabelas 6, 7 e 8, a América Latina teve sua participação no total das exportações e importações do mundo em declínio constante desde a década de 1960. A participação das exportações latino-americanas caiu de 11% em 1950 para 6,15% em 1961-70 e para 3,8% em 1988-90. A posição relativa de outros países em desenvolvimento foi de 37,5% em 1950, 22,6% em 1970 e 21,4% em 1989. Em 1989-90, as exportações da América Latina cresceram a uma taxa anual de 2%, ao passo que as da Ásia cresceram a 9,5%.

Este atraso da América Latina pode ser explicado, em parte, pela estrutura de sua pauta de exportações. A exportação de manufaturas cresceu nos anos 80, mas só representava 39% do total das exportações em 1988, comparados com 81% dos países asiáticos e 57% do total mundial. Ao fim da década de 1980, os produtos agrícolas ainda representavam 31% do total das exportações latino-americanas, comparados com 11% na Ásia e 13% para o mundo como um todo (13). A fragilidade dos preços de alimentos e matérias primas nos anos 80 e a sua baixa taxa de crescimento nos mercados mundiais foram, portanto, uma das principais razões para a diminuição da cota latino-americana no mercado internacional. Na década de 1980, a taxa de crescimento média anual das exportações de alimentos era de 2%, comparada com 7,5% das manufaturas. Além disso, de acordo com um estudo do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), "... A queda dos preços de "commodities" durante a primeira metade da década de 80 foi a maior desde a Grande Depressão. As relações de troca ... caíram quase 40%, entre 1980 e 1986, comparados com 30 por cento entre 1929 e 1932. As relações de troca da América Latina deterioraram quase continuamente durante os anos 80, de modo que, em 1989, estavam 21% abaixo do nível de 1980." (14).

Os autores do estudo também observaram que "... Enquanto no passado a taxa de crescimento das exportações latino-americanas de produtos primários (excluindo os combustíveis) acompanhava sempre a taxa de crescimento das importações dos países industrializados, este ritmo foi quebrado durante os anos 80, quando as exportações latino-americanas dessas mercadorias cresceu a menos de metade da taxa das importações dos países desenvolvidos. A explicação para esta perda de uma fatia do mercado parece estar no suprimento maior de produtos primários nos próprios países industrializados ..." (15)

Em face destas tendências na estrutura do mercado mundial de "commodities", seria de se esperar que a América Latina desejasse continuar a diversificar sua pauta de exportações em favor dos produtos manufaturados.

Geograficamente, o principal parceiro da América Latina tem sido, desde a 2ª Guerra Mundial, os Estados Unidos, embora a importância relativa deste país tenha diminuído um pouco na década de 1970. Contudo, esta importância relativa voltou a crescer nos anos 80. Durante esta década, as exportações latino-americanas para os Estados Unidos aumentaram a uma taxa anual de 3,5%, comparados com uma taxa nula de crescimento das exportações para a Europa e um declínio nas exportações para outros países latino-americanos. Apenas a taxa de crescimento foi mais alta (7,5%), mas se originou de uma base muito pequena. Em 1989, 46% das exportações da região foram para a América do Norte, 21,5% para a Europa Ocidental, 10,5% para a Ásia e somente 12,5% foram relativos a exportações entre os países da região. A Tabela 9 mostra uma variação considerável na concentração do comércio com os Estados Unidos, com as exportações do México responsáveis por 71% em 1989.

Poderia ser muito interessante considerarmos as magnitudes possíveis, caso a América Latina conseguisse diversificar suas exportações de acordo com as tendências na composição dos produtos do mercado mundial, chegando assim a atingir a fatia que ela tinha deste mercado há cerca de 30 anos. Em 1960 sua participação nas exportações era de 7,7%, sendo apenas de 3,9% em 1989. Caso a América Latina mantivesse a mesma fatia de mercado em 1989, o total das exportações poderia ter sido de cerca de US\$ 238 bilhões em vez de US\$ 139 bilhões. E, se a fatia das importações do mundo todo não tivesse declinado de 7,7% em 1960 para 4,8% em 1989, estas importações teriam totalizado US\$ 248 bilhões, em vez de US\$ 110 bilhões. Naturalmente, se o comércio latino-americano tivesse crescido naquela proporção, o total das exportações e importações mundiais teria sido substancialmente maior e o valor absoluto das exportações e importações da região teria sido bem maior. Como cerca de 44% das exportações de 1989 foram feitas para os Estados Unidos, o total para aquele país teria sido de US\$ 104 bilhões, em vez de US\$ 61 bilhões. E, como os Estados Unidos representavam cerca de 49% das importações latino-americanas, o total de importações dos Estados Unidos poderia ter sido US\$ 121 bilhões, em vez de US\$ 57 bilhões. Estas são estimativas muito grosseiras. Ao mesmo tempo, como já foi dito, uma vez que elas se baseiam no pressuposto do mesmo nível total do comércio internacional em 1989 são estimativas conservadoras. No entanto, revelam o grande potencial, em termos absolutos, do comércio dentro do hemisfério.

Isso traz à tona a questão do possível impacto das alianças regionais de comércio - como a Europa-92, o bloco asiático, com o Japão como centro nervoso, um bloco do leste europeu, ligado à Europa Ocidental - sobre o padrão do comércio latino americano. Se o crescimento de tais blocos vier a resultar em uma expansão do bloco comercial da América do Norte (que inclui os Estados Unidos, Canadá e México), para englobar toda a América Latina, qual seria o impacto sobre o comércio americano-latino-americano? Olhando-se para a Tabela 11, nota-se que, nos anos 80 a taxa de crescimento do comércio entre os diversos blocos em potencial e a América Latina foi pequena. A mais dinâmica relação comercial da Europa Ocidental foi com ela mesma, a América do Norte e a Ásia. O relacionamento comercial mais dinâmico da Ásia foi com a América do Norte, Europa Ocidental e com ela própria. Embora as relações comerciais da América Latina com estes blocos geográficos tenha sido a menos dinâmica, do ponto de vista da região a área mais ativa parece ter sido o mercado norte-americano. Assim sendo, uma maior liberalização do comércio entre países do Ocidente promoveria uma taxa de crescimento das importações e exportações muito mais alta dentro daquele bloco que a verificada no passado.

Qual seria a composição futura do comércio entre a América Latina e os Estados Unidos? Uma possibilidade seria uma nova divisão horizontal do trabalho, na qual os países latino-americanos teriam uma participação maior no mercado ocidental de aço, produtos automobilísticos e têxteis, ao passo que os Estados Unidos teriam uma especialização crescente em produtos com um maior conteúdo de tecnologia e de serviços. Outra possibilidade seria uma maior divisão vertical do trabalho, na qual cada sub-região do hemisfério ocidental se especializaria em componentes que seriam comercializados dentro da área.

A maior participação da América Latina, tanto no comércio dentro do hemisfério como no comércio mundial, na qualidade de fornecedor de bens manufaturados dependerá também da rápida modernização de sua capacidade produtiva e de sua infra-estrutura. Como já foi mencionado, os investimentos da região foram baixos na última década e este baixo investimento está alargando o hiato tecnológico entre as indústrias latino-americanas e as de seus parceiros comerciais. O aumento dos investimentos destinados a modernizar e expandir a capacidade produtiva da região é, portanto, indispensável. Para tanto, é necessário que se resolva a questão da dívida externa. Assim que diminuir a necessidade de grandes superávits comerciais para pagar o serviço da dívida, estarão criadas as condições para o aumento do comércio e do investimento. Entre os itens importados por um mercado aberto latino-americano estariam os bens de investimento destinados a melhorar e expandir as instalações produtivas.

Num sistema de comércio aberto que vigoraria depois de ultrapassada a crise da dívida, as empresas multinacionais dos Estados Unidos, Japão e Europa Ocidental poderiam se interessar em expandir suas unidades de produção latino-americanas, tendo em mente não apenas o mercado local, como também o mercado mundial. A América Latina seria então vista como um local interessante para se estabelecer ou expandir unidades de produção, que aumentariam a participação da região nas estratégias globais de produção e distribuição das multinacionais.

Como foi mencionado anteriormente, os fluxos de investimento direto para a América Latina declinaram na década de 1980. A fatia da região nos investimentos americanos, por exemplo, declinou de 41% para 15% ao fim dos anos 80. Na década de 1990, as perspectivas de uma participação maior da América Latina no comércio dentro do hemisfério ocidental poderá significar um crescimento do investimento direto norte-americano na região. Além disso, o interesse de multinacionais européias e japonesas em utilizarem a América Latina como uma plataforma de exportação pode levá-las a intensificar seus investimentos. Tais aumentos já ocorreram no México, com investimentos japoneses em fábricas, motivados por promessas de exportações para os Estados Unidos. Por fim, na medida em que a privatização latino-americana enfatizar trocas de dívida por participação acionária, a presença crescente de multinacionais entre as ex-estatais pode levar estas multinacionais a trazer recursos adicionais de investimento para a região.

Notas

1. Ver, por exemplo, Glade (1969).
2. A literatura sobre o assunto é vasta. Os críticos mais destacados da divisão tradicional do trabalho no mundo foram Raul Prebisch e Hans W. Singer. Ver CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina) (1950), um documento escrito sob a direção de Raul Prebisch, diretor da Comissão das Nações Unidas para a América Latina. Ver também Singer (1950), Love (1980) e Baer (1962).
3. Para um exame da questão em torno da ISI, ver Baer (1984) e Seahan (1987).
4. Para um histórico das causas e consequências da crise da dívida na América Latina, Ver Sachs (1989).
5. Estas e outras quantias que aparecem neste trabalho são expressas em dólares americanos.
6. Para informações mais detalhada, ver Baer e Coes (1990).
7. Devlin e Guerguil (1991, 41)..
8. Devlin e Guerguil (1991, 42).
9. Devlin e Guerguil (1991, 41).
10. Outra análise das atitudes políticas dos Estados Unidos e das agências multilaterais pode ser vista em Félix e Caskey (1990, 5-38).
11. Um estudo recente sobre a estrutura do comércio latino-americano chegou à conclusão que "... o declínio das importações devido à crise da dívida, especialmente dos bens de capital, aumentou e prolongou indefinidamente os desequilíbrios gerados pelas variáveis financeiras. Isto expôs claramente a vulnerabilidade dos sistemas econômicos latino-americanos e as tremendas dificuldades que eles encontram ao tentar atingir o vigoroso progresso tecnológico da economia mundial nas últimas duas décadas ..." Ver Barbera (1990).
12. Barbera (1990)
13. Os dados sobre o comércio foram todos tirados de GATT (1990).
14. Banco Interamericano de Desenvolvimento (1990).
- 15 Banco Interamericano de Desenvolvimento

Referências Bibliográficas

Baer, Werner (1964, "Industrialization in Latin America: Successes and Failures", *Journal of Economic Education*, primavera, 124-35.

____ (1962), "The Economics of Prebisch and the ECLA", *Economic Development and Cultural Change* (2 janeiro): 169-82.

____, e Donald V. Coes (1990), "United States Policies and Latin America's Trade and Debt", em *United States Policies and Latin American Economies*, editado por Werner Baer e Donald V. Coes (New York: Praeger, 39-54).

Banco Interamericano de Desenvolvimento (1990), *Economic and Social Progress in Latin America, 1990 Report* (Washington)

Barbera, Mattia (1990), "Latin America's Place in the World Trade", *CEPAL Review*, 41 (agosto):92

Comissão Econômica para a América Latina (1950), *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems* (Lake Success, N.Y.: Nações Unidas).

Devlin, Robert e Martine Guerguil (1991), "Latin America and the New Finance and Trade Flows", *CEPAL Review* 43 (abril):40-1

Felix, David e John Caskey (1990), "Baker to Brady to Change? Tinkering with the latin American Debt Crisis", em *United States Policies and the Latin American Economies*, editado por Werner Baer e Donald V. Coes (New York, Praeger).

GATT (1990), *International Trade 89-90*, vol. II

Glade, William P. (1969), *The Latin American Economies* (New York: American Book, Van Nostrand, Reinhold, cap. 7)

Love, Joseph (1980), "Raul Prebisch and the Origins of the Doctrine of Unequal Exchange", *Latin American Research Review*, vol. 15, n.3, 45-72.

Sachs, Jeffrey D., "Introduction", em *Developing Country Debt and the World Economy*, (Chicago: the University of Chicago Press for the National Bureau of Economic Research, 1989).

Sheaha, John (1987), *Patterns of Development in Latin America*, (Princeton, N.J.: Princeton University Press, cap. 4).

Singer, Hans W. (1950), "The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries", *American Economic Review*, maio, 473,85.

UNCTAD, *Trade and Economic Report*, 1991.

TABELA 1
Composição da Pauta do Comércio Latino-Americano
(Distribuição percentual, média anual)

América Latina	Exportações		Importações		
	1960-65	1988	1960-65	1976-79	1988
Alimentos e					
Matérias Primas	63,0	45,4	18,2	13,2	14,9
Combustíveis	26,5	19,8	7,0	23,6	13,3
Manufaturas	10,5	34,8	74,8	63,2	71,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: *World Development Report*, 1991

TABELA 2
Exportações de Alguns Países Latino-Americanos
(Distribuição percentual, média anual)

	Argentina		Brasil		Chile		Colômbia		México		Peru	
	1965	1989	1965	1989	1965	1989	1965	1989	1965	1989	1965	1989
Combustíveis												
Minerais e Metais	1	4	9	15	89	57	18	26	22	41	45	55
Outros Bens												
Primários	93	64	83	33	7	33	75	49	62	14	54	26
Máquinas e												
Equipamento de												
Transporte	1	6	2	20	1	1	0	1	1	24	0	1
Outras Manufaturas	5	26	6	32	3	9	6	24	15	21	1	17
(Têxteis e Vestuário)	(3)	(1)	(3)	(1)	(2)	(6)	(3)	(2)	(0)	(9)		
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: *World Development Report*, 1991

TABELA 3
Importações de Alguns Países Latino-Americanos
(Distribuição percentual, média anual)

	Argentina		Brasil		Chile		Colômbia		México	
	1965	1989	1965	1989	1965	1989	1965	1989	1965	1989
Alimentos	7	4	20	5	20	5	8	9	5	16
Combustíveis										
Minerais e Metais	10	9	21	30	6	12	1	4	2	4
Outros Bens										
Primários	21	9	9	8	9	5	10	7	10	8
Máquinas e Equipamento de Transporte	25	35	22	29	35	41	45	37	50	34
Outras Manufaturas (Têxteis e Vestuários)	37	43	22	28	30	37	36	43	33	38
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: *World Development Report, 1991*

TABELA 4
Relações de troca da América Latina

	América Latina	Países Exportadores de Petróleo da AL	Países Não-Exportadores de Petróleo da AL
1970	82	31	121
1971	80	32	113
1972	82	31	118
1973	93	40	130
1974	108	88	121
1975	93	80	107
1976	91	67	117
1977	99	71	128
1978	91	65	118
1979	96	80	111
1980	100	100	100
1981	94	100	89
1982	86	90	82
1983	87	95	82
1984	93	97	90
1985	91	95	83
1986	77	63	94
1987	76	70	86
1988	74	61	93
1989	75		
1990	74		

Fonte: *United Nations, Economic Survey of Latin America, various issues.*

TABELA 5
Saldo Comercial de Alguns Países Latino-Americanos
 (US\$ bilhões)

	Argentina	Brasil	Chile	Colômbia	México	América Latina
1975	-5	-3.5	-.1	-.3	-3.3	-6
1976	1.1	-2.3	.6	-.5	-2.3	-1.9
1977	1.8	-.1	.2	-.7	-.7	0
1978	2.9	-1.2	-.4	-.6	-1.8	-3.2
1979	1.8	-2.7	-.4	-.5	-2.8	.2
1980	-1.4	-2.8	-.8	.3	-3.3	-2.1
1981	.7	1.2	-2.7	-1.6	-3.9	-2.4
1982	2.7	.8	.06	-2.2	6.9	7.2
1983	3.7	6.5	1	-1.5	13.8	29.6
1984	3.9	13.1	.4	-.2	12.9	38.4
1985	4.9	12.4	.8	-.02	8.4	33.1
1986	2.5	8.4	1.1	1.9	4.6	17.3
1987	1	11.1	1.2	1.9	8.4	20.3
1988	4.2	19.2	2.2	.8	1.7	25.5
1989	5.7	16.1	1.6	1.5	-.6	29.7
1990	8.2	11	1.3	1.9	-3	26.8

Fonte: IDB, *Economic and Social Progress in Latin America*, varios números.

TABELA 6
Participação da América Latina no Comércio Internacional
 (Porcentagem)

	Exportação	Importação	Exportação+Importação
1961-70	6,15	5,81	5,98
1971-80	4,68	4,69	4,68
1981-90	3,80	4,70	

Fonte: FMI, *Direction of International Trade Statistics*

TABELA 7
Participação da América Latina nas Exportações Mundiais
 (Porcentagem)

	1950	1960	1980	1990
América Latina	12.40	7.70	5.50	4
Argentina	1.90	.80	.40	.30
Brasil	2.20	1	1	1.10
Chile	.50	.40	.20	.30
México	.90	.60	.80	.60
Colômbia	.60	.40	.20	.20
Peru	.30	.30	.20	.01

Fonte: Calculado da UNCTAD, *Trade and Development Report* (1991)

TABELA 8
Participação da América Latina nas Importações Mundiais
(Porcentagem)

	1950	1960	1980	1990
América Latina	10.30	7.20	5..90	3.20
Argentina	1.90	.90	.50	.10
Brasil	1.70	1.10	1.20	.60
Chile	.40	.40	.20	.20
México	.90	.90	.90	.70
Colômbia	.60	.40	.20	.20
Peru	.30	.30	.10	.01

Fonte: Calculado da UNCTAD, Trade and Development Report (1991)

TABELA 9
Comércio da América Latina com os Estados Unidos
(Porcentagem)

	1970	1980	1990
(a) Exportações para os Estados Unidos como Porcentagem do Total de Exportações			
Argentina	9.30	9.50	
Brasil	26.20	18.60	
Chile	14.40	11.50	
México	71.20	66.00	71.20
Colômbia	38.00	28.60	44.70
Peru	32.40	33.10	
(b) Exportações dos Estados Unidos para América Latina como Porcentagem do Total de Exportações			
	15.20	17.60	13.60
(c) Importações provenientes dos Estados Unidos como Porcentagem do Total de Importações			
Argentina	27.60	23.60	
Brasil	34.70	22.50	25.40
Chile	38.20	27.10	
México	65.70	68.00	72.00
Colômbia	49.30	41.80	39.50
Peru	36.40	38.00	
(d) Importações dos Estados Unidos provenientes da América Latina como Porcentagem do Total de Importações			
	14.60	15.30	12.10

Fonte: Calculado da UNCTAD, Trade and Development Report (1991)

A Política Comercial da Comunidade Econômica Européia após 1992: Implicações para a América Latina*

Introdução

A economia mundial vem atravessando, há vários anos, um processo de profundas transformações, devido sobretudo às mudanças verificadas na Europa: a reestruturação econômica e política da Europa Central e Oriental, o desaparecimento da União Soviética, a criação de um Espaço Europeu integrado pela CEE e pela Associação Européia de Livre Comércio (AELC) e, finalmente, o estabelecimento do Mercado Único Europeu (MUE), previsto para fins de 1992.

A antiga competição ideológica cedeu lugar à competição por recursos de natureza comercial, financeira e tecnológica. O comércio exterior e os fluxos de investimento vêm adquirindo importância crescente. Assiste-se, ao mesmo tempo, à tendência para formação de blocos ou grupos regionais e para a definição de novos acordos bilaterais. Tal processo é visto com certa inquietação na medida em que ele possa vir a ter efeitos adversos sobre os fluxos de comércio e de investimento de países alheios às emergentes formações regionais. A constituição do Mercado Único Europeu (MUE), suscita, por esta razão, algumas indagações preocupantes para os países latino-americanos.

Os efeitos das mudanças que estão por vir, no âmbito da Comunidade, em particular a criação do Mercado Único, são complexos e difíceis de prever, afigurando-se potencialmente tanto positivos como negativos.

Um primeiro efeito previsível decorre do desvio de comércio que a consolidação de uma zona de livre comércio na Europa deverá acarretar. Embora permanecessem inalteradas as barreiras tarifárias existentes para terceiros países, estes poderiam experimentar, mesmo assim, uma diminuição de suas vendas à CEE como consequência da competição de fornecedores comunitários. Outra possível consequência seria a introdução de modificações nas atuais barreiras comerciais frente a terceiros países, como resultado de complexos ajustes por que certamente passará o regime comercial comunitário. Embora, até agora, não sejam discerníveis claros indícios de que tais ajustes - particularmente aqueles relacionados com o estabelecimento do MUE - possam resultar em maior proteção comercial, deve se atentar para uma série de fatos que certamente incidirão na nova situação. Entre eles, a maneira como os diversos países-membros da CEE reagirem à possível alteração de suas vantagens comparativas dentro do novo mercado único. Há também fatores externos a considerar, tais como os resultados da Rodada Uruguai e as perspectivas de crescimento da economia mundial. Um terceiro efeito possível, este de caráter dinâmico, está relacionado com a eventual aceleração do crescimento nos próprios países comunitários e a conseqüente expansão de renda e de demanda por importações. Pode-se antever, neste caso, que parte do incremento da atividade econômica viria beneficiar fornecedores extra-comunitários, entre os quais os países latino-americanos.

* Este documento foi preparado pela Divisão de Comércio Internacional e Desenvolvimento da CEPAL, em publicação de 28 de abril de 1992.

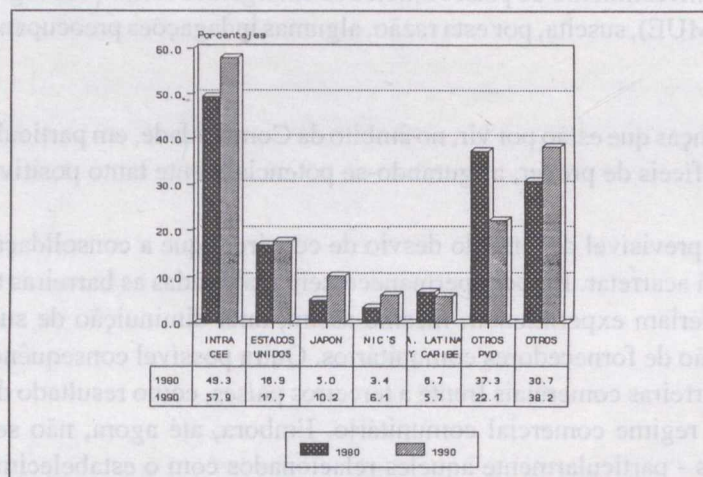
A América Latina, por conseguinte, vê a evolução da CEE com grandes esperanças de que ela venha trazer um impulso dinâmico ao crescimento do produto e do comércio mundiais. Mas, ao mesmo tempo, está consciente de que, para poder aproveitar as vantagens potenciais da nova situação, é preciso prever e evitar os efeitos negativos que dela possam advir para a Região. O objetivo deste relatório é precisamente explicitar possíveis conseqüências adversas, bem como sugerir soluções no intuito de que as mudanças que sobrevierem na Comunidade Européia sejam proveitosas para os países da América Latina e do Caribe.

O relatório traça inicialmente o panorama do estado atual das trocas comerciais e da cooperação entre a CEE e a América Latina, analisando, nas duas seções subseqüentes, as virtuais implicações e riscos do quadro comercial e financeiro que se estão delineando no ambiente comunitário. Na parte final, são oferecidos alguns elementos para o diálogo entre as duas regiões, visando neutralizar os referidos riscos.

I. Estado Atual das Trocas Comerciais e da Cooperação entre a América Latina e a CEE.

A Comunidade Econômica Européia (CEE) é o maior bloco comercial do mundo. Em 1990, ela respondeu por 20% do comércio mundial (exportações mais importações), percentual que não inclui o comércio intra-comunitário. Computando-se este segmento, a participação da CEE eleva-se a 38%. O componente intra-comunitário é precisamente o que registrou maior incremento, chegando, em 1990, a 58% do comércio total da CEE (gráfico 1). Também o investimento estrangeiro aumentou consideravelmente entre os anos 70 e 80. No período 1980-87, correspondia à Comunidade 37% do investimento estrangeiro efetuado pelos países da OCDE, sendo ela ainda responsável, em 1988, por 48% do investimento estrangeiro nos países da mesma organização. (1) A magnitude desta participação claramente indica que qualquer mudança dentro da Comunidade pode ter repercussões importantes para as trocas com a América Latina.

Gráfico 1
Indicadores do Comércio Comunitário: por Região, 1980 e 1990



Fontes: CONTRADE (UNSO) e DOT (IMF), 1987 e 1991.

A. Importância do Mercado Comunitário

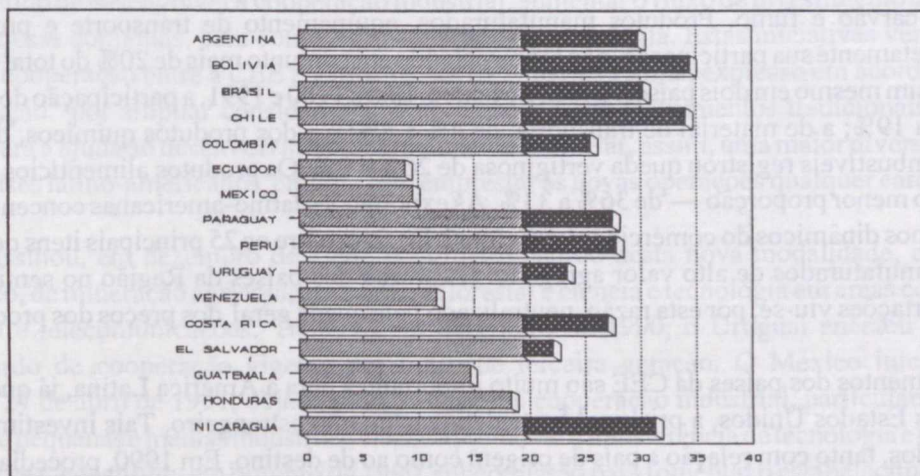
O saldo comercial da América Latina e Caribe com o resto do mundo, em geral, e com a CEE, em particular, acusa a crise econômica da Região nos anos 80 especialmente a crise da dívida externa, que acarretou o enfraquecimento da estrutura produtiva e que impôs a contração das importações para gerar superávits comerciais com que fazer face ao serviço da dívida.

Em tal situação constitui a CEE mercado de importância vital para as exportações dos países latino-americanos e do Caribe. Daí serem estes particularmente vulneráveis a possíveis modificações na política

comercial comunitária. O gráfico 2 indica a participação daquele bloco regional na absorção das exportações de vários países latino-americanos, a maioria dos quais destina à CEE mais de 20% do total de suas vendas ao exterior, destacando-se os países do Cone Sul, vários países centro-americanos, e ainda Bolívia, Colômbia, Peru e Brasil.

Gráfico 2

Proporção das Exportações Latino-Americanas Destinada à CEE, 1990 (percentual sobre o total de exportações de cada país)

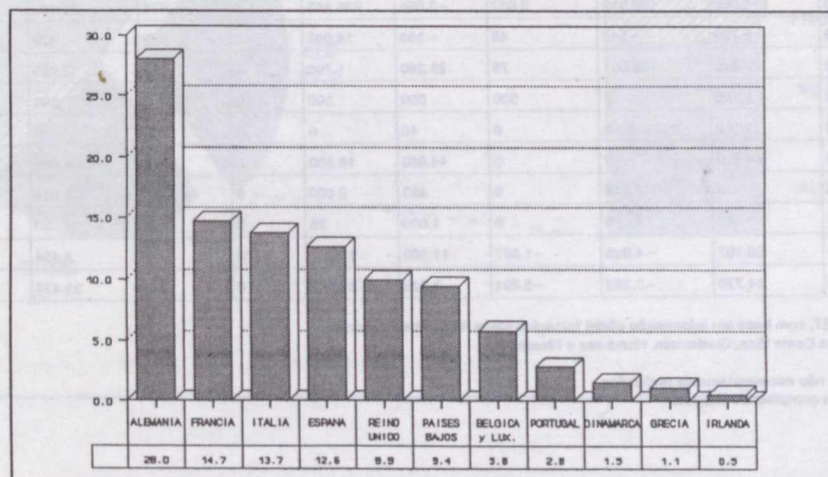


Fonte: FMI

Em termos de valor absoluto, o comércio entre a América Latina e a CEE concentra-se nos principais países de cada uma das regiões: do lado latino-americano, foi o Brasil, em 1990, o principal exportador, com 38% do total das vendas regionais à CEE. Se às vendas brasileiras forem adicionadas as da Argentina, do México e do Chile, o total resultante compõe 75% do total regional de exportações à Comunidade. Do lado europeu, a Alemanha é o principal parceiro comercial, tendo absorvido, em 1990, 28% das importações comunitárias procedentes da América Latina. Seguem-lhe França (15%), Itália (14%) e Espanha (13%) (gráfico 3).

Gráfico 3

Participação Individual dos Países da CEE no Total de Importações Provenientes da América Latina, 1990 (percentuais)



Fonte: CONTRADE

Diminui, contudo, ao longo da década de 80, a importância relativa da América Latina nas importações comunitárias vis-à-vis o resto do mundo. Como mostra o gráfico 1, entre 1980 e 1990 a proporção de importações comunitárias procedentes da América Latina caiu de 6,7% para 5,7%. No mesmo período, ao contrário, cresceu a proporção das procedentes dos Estados Unidos, do Japão e dos novos países industrializados (Coreia, Hong Kong, Cingapura, Taiwan), passando respectivamente a 18%, 10% e 6% do total comunitário.

As exportações da América Latina à CEE acusam desequilíbrio quanto à estrutura de produtos: 80% consistem de produtos básicos tradicionais como os agrícolas e os alimentícios, matérias primas e produtos semi-elaborados. Durante a década de 80, os principais itens foram soja, café, petróleo cru, cobre bruto, minério de ferro, bananas, carvão e fumo. Produtos manufaturados, equipamento de transporte e produtos químicos ampliaram discretamente sua participação, não representando em conjunto mais de 20% do total das exportações, concentrados assim mesmo em dois países: Brasil e México. Entre 1980 e 1991, a participação dos manufaturados passou de 11% a 19%; a de material de transporte, de 4% a 8%; e a dos produtos químicos, de 1,5% a 4%. A presença dos combustíveis registrou queda vertiginosa de 26% a 9%. Os produtos alimentícios caíram também, embora em muito menor proporção — de 36% a 33%. As exportações latino-americanas concentram-se portanto nos produtos menos dinâmicos do comércio internacional. De fato, entre os 25 principais itens de exportação não se encontram manufaturados de alto valor agregado. O esforço dos países da Região no sentido de ampliar o volume das exportações viu-se, por esta razão, neutralizado pela queda geral dos preços dos produtos de básicos.

Os investimentos dos países da CEE são muito importantes para a América Latina, já que a Comunidade constitui, após os Estados Unidos, a principal fonte de investimento estrangeiro. Tais investimentos acham-se muito concentrados, tanto com relação a país de origem como ao de destino. Em 1990, procediam em sua maior parte de Alemanha, Reino Unido, França, Bélgica e Luxemburgo, na ordem em que são aqui mencionados (gráfico 4), tendo sido principais destinatários: Brasil (68% do total), Chile (11%), México (8%) e Venezuela (5%) (gráfico 5 e tabela 1).

TABELA 1
INVESTIMENTOS LÍQUIDOS DA CEE NA AMÉRICA LATINA, 1990

(\$000 dólares correntes)

DESTINO	ORIGEM											
	TOTAL CEE	Alemanha	Bélgica e Luxemburgo	Dinamarca	Espanha	França	Grécia	Irlanda	Itália	Países Baixos	Portugal	Reino Unido
TOTAL A. Lat.	2.521.500	782.345	299.186	-3.811	102.497	427.692	-776	1.325	137.837	176.529	17.097	581.579
Argentina (a)	59.469	20.944	18.824	0	10.677	0	0	0	3.131	5.893	0	0
Bolívia	7.268	5.278	1.870	0	0	0	0	0	0	0	0	120
Brasil	1.710.485	616.060	168.812	3.027	-2.356	296.665	0	976	96.192	137.444	5.143	388.522
Colômbia	42.149	8.793	-546	45	-333	14.085	0	179	229	2.061	0	17.636
Chile (b)	270.348	2.820	109.601	75	28.260	1.700	0	170	2.295	22.210	0	103.217
Equador	11.800	1.700	0	300	500	300	0	0	600	1.900	0	6.500
El Salvador	40	0	0	0	40	0	0	0	0	0	0	0
México (c)	189.700	84.700	0	0	44.000	16.500	0	0	6.600	-6.800	0	44.700
Paraguai	24.766	0	7.869	0	485	2.600	0	0	1.812	0	12.000	0
Peru	2.341	483	13	0	1.000	28	0	0	50	517	0	250
Uruguai (d)	71.788	26.797	-4.025	-1.367	11.500	13.202	-776	0	3.454	5.570	0	17.433
Venezuela	131.346	14.770	-3.232	-5.891	8.724	82.612	0	0	23.474	7.734	-46	3.201

Fonte: Unidade Conjunta CEPAL/CET, com base em informação oficial fornecida pelos respectivos governos.

Nota: Não há dados disponíveis para Costa Rica, Guatemala, Honduras e Nicarágua.

(a) 1989

(b) 1989 Investimentos autorizados, não necessariamente realizados.

(c) 1989 Países - Baixos neste caso compreende Bélgica.

(d) 1989

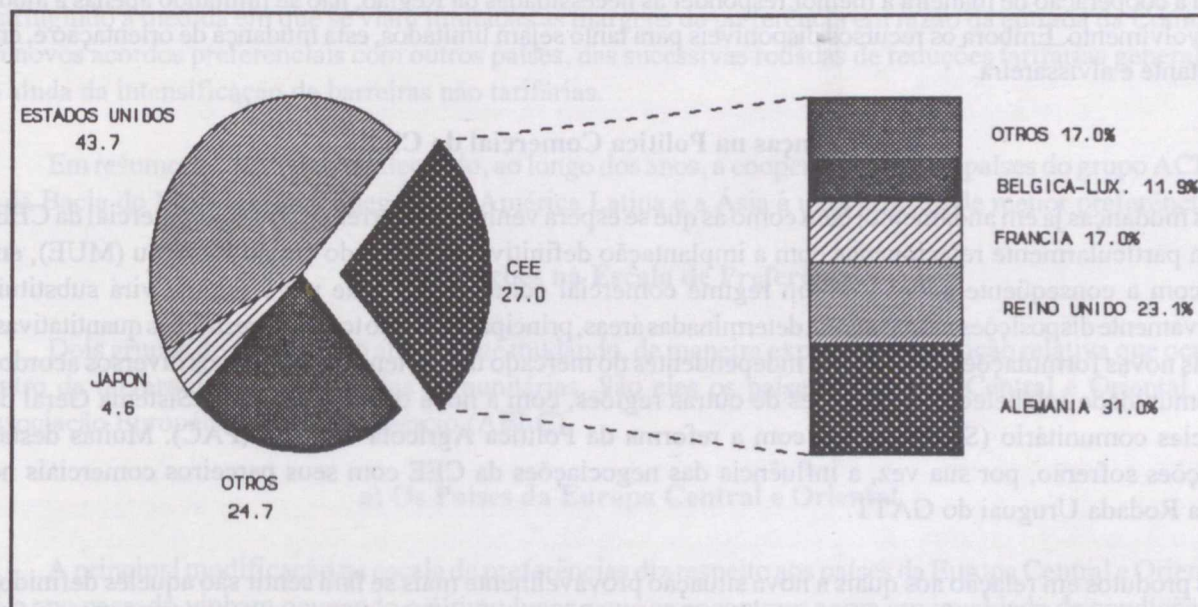
B. Cooperação entre a CEE e a América Latina

As relações de cooperação entre a América Latina e a CEE vêm se desenvolvendo tanto na forma bilateral, isto é, país a país, quanto entre grupos de países.

No tocante ao primeiro tipo de cooperação, as recentes políticas de abertura e de privatização de empresas públicas, adotadas por muitos países latino-americanos, tais como México, Brasil, Chile, Venezuela, Argentina e Colômbia, despertaram grande interesse por parte das empresas européias, intensificando-se, em decorrência, iniciativas no sentido de desenvolver a cooperação industrial, aumentar o fluxo de investimento direto e estimular a criação de empresas conjuntas, bem como a transferência de tecnologia. Estas iniciativas vêm dando forma a um novo tipo de cooperação entre a CEE e vários países da América Latina, expresso em acordos denominados de "terceira geração" por ampliar consideravelmente o escopo dos instrumentos tradicionais, voltados estes precipuamente para a ajuda ao desenvolvimento. Pretende-se fomentar, assim, uma maior diversificação do setor industrial dos países latino-americanos, embora sem emprestar às novas operações qualquer caráter preferencial.

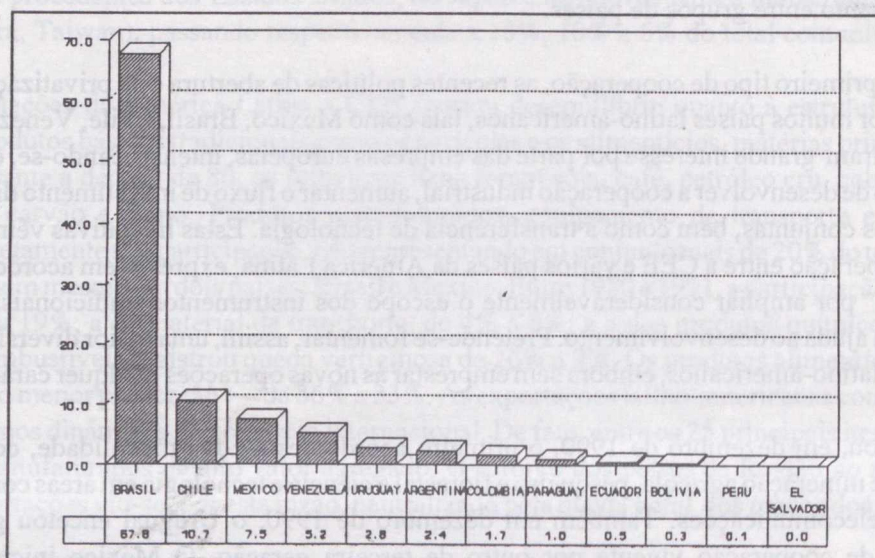
O Chile assinou, em dezembro de 1990, o primeiro acordo desta nova modalidade, contemplando os setores energético, de mineração agrícola, pesqueiro e florestal e ciência e tecnologia em áreas como informática, micro-eletrônica e telecomunicações. Também em dezembro de 1990, o Uruguai encetou gestões visando substituir o acordo de cooperação vigente por outro de terceira geração. O México iniciou negociações semelhantes em 27 de abril de 1991, objetivando fortalecer a cooperação industrial, particularmente através da colaboração entre pequenas e médias indústrias, visando promover a transferência de tecnologia e os investimentos. O Brasil, por sua vez, constituiu, em outubro de 1990, subcomissão para fomentar o estabelecimento de empresas conjuntas no âmbito da cooperação industrial entre pequenas e médias empresas. Em abril de 1990, a Argentina já assinara, com a Comunidade, um novo instrumento que, embora não seja considerado de terceira geração, contempla a promoção de empresas conjuntas e a criação de condições favoráveis ao investimento.

Gráfico 4
Principais Procedências do Investimento Estrangeiro na América Latina, 1990
(Percentuais)



Fonte: Tabela 1

Gráfico 5
Participação nos Investimentos da CEE na América Latina por País Receptor, 1990
(Percentuais)



Fonte: Tabela 1

No nível subregional, a CEE celebrou, com os países centro-americanos e com os do Pacto Andino, acordos cujo resultado principal é a promoção de investimentos. O primeiro deles entrou em vigor em fins de 1990, prevendo um programa de ajuda de 160 milhões de dólares em três anos — o mais importante já financiado pela Comunidade Econômica Européia, seja na América Latina, seja na Ásia — voltado para a integração centro-americana. O instrumento assinado com o Pacto Andino visa contribuir para a luta contra a economia dos narcóticos, dispondo a total isenção de tarifas, até 1993 (2), para as importações de produtos industriais (inclusive têxteis) e para principais produtos agrícolas provenientes daquele grupo de países.

Vê-se, portanto, que a Comunidade reativou suas relações com a América Latina e - o que é mais importante - adaptou a cooperação de maneira a melhor responder às necessidades da Região, não se limitando apenas à ajuda ao desenvolvimento. Embora os recursos disponíveis para tanto sejam limitados, esta mudança de orientação é, em si, importante e alvissareira.

II. Mudanças na Política Comercial da CEE

As mudanças já em andamento, bem como as que se espera venham a ocorrer na política comercial da CEE, aparecem particularmente relacionadas com a implantação definitiva do Mercado Único Europeu (MUE), em 1993, e com a conseqüente adoção de um regime comercial comunitário. Este novo regime virá substituir progressivamente disposições nacionais em determinadas áreas, principalmente no tocante a restrições quantitativas. Outras das novas formulações, porém, são independentes do mercado único, tendo a ver com os diversos acordos que a Comunidade estabeleceu com países de outras regiões, com a nova orientação para o Sistema Geral de Preferências comunitário (SGP) e ainda com a reforma da Política Agrícola Comum (PAC). Muitas destas modificações sofrerão, por sua vez, a influência das negociações da CEE com seus parceiros comerciais no âmbito da Rodada Uruguai do GATT.

Os produtos em relação aos quais a nova situação provavelmente mais se fará sentir são aqueles definidos como "sensíveis" em razão de estarem protegidos por barreiras não tarifárias e de acusarem nível discreto de comércio tanto intra como extra-comunitário, apresentando ainda grandes diferenças de preço entre os diversos países da CEE. São basicamente têxteis e vestuário, siderúrgicos e determinados itens agrícolas, bem como o setor de serviços. Eles estão no centro da análise que se apresenta a seguir:

A. O Sistema de Preferências Comunitário

1. Situação Anterior

Historicamente, as relações comerciais da CEE com terceiros países acusam duas tendências opostas: uma de abertura, contribuindo para a expansão do comércio mundial, e outra de configuração de um sistema hierárquico, complexo e discriminatório de preferências comerciais com o resto do mundo. Este sistema de preferências esteve até data recente estruturado nos seguintes níveis:

Em primeiro lugar, os mais beneficiados eram os chamados países em desenvolvimento da África, Caribe e Pacífico (ACP), que gozam de vantagens comerciais, institucionais e de ajuda ao desenvolvimento em virtude da Convenção de Lomé. As vantagens comerciais incluem a livre entrada, na CEE, de produtos industriais e da maior parte dos produtos agrícolas tropicais, com certas restrições para aqueles que entrarem no marco da política agrícola comum. Esses países são também beneficiários de mecanismos de estabilização das receitas de exportação (STABEX para produtos agrícolas e SYSMIN para produtos minerais).

Em segundo lugar na ordem de preferência seguiam os países da orla do Mar Mediterrâneo que mantêm, com a CEE, acordos bilaterais de cooperação comercial e de cooperação para o desenvolvimento. (3) Estipulam tais acordos a isenção de direitos aduaneiros para produtos industriais, com exceção de têxteis. Os itens agrícolas em competição com a produção comunitária protegida pela PAC estão sujeitos a quotas, dentro das quais gozam de isenção parcial de tarifas. Incluídas neste esquema de cooperação estão também medidas específicas de assistência ao desenvolvimento, protocolos financeiros e a promoção de investimentos e de comércio.

No terceiro nível está situado o Sistema Geral de Preferências (SGP), que também beneficia países em desenvolvimento, aqui incluídos latino-americanos e asiáticos. Excetuados os casos de países da América Latina anteriormente referidos, os beneficiários do SGP não mantêm, com a Comunidade, acordos multilaterais ou bilaterais nem gozam de vantagens de caráter institucional ou de assistência específica para o desenvolvimento. O SGP constitui, desde sua implantação em 1971, o único instrumento preferencial da CEE de que se tenha beneficiado a América Latina. Contudo, a maior parte dos produtos agrícolas estão excluídos dele com exceção de determinados itens considerados "não sensíveis". Além do mais, as vantagens do Sistema foram se restringindo à medida em que se viam limitadas as margens de preferência em razão da entrada da Comunidade em novos acordos preferenciais com outros países, das sucessivas rodadas de reduções tarifárias generalizadas, ou ainda da intensificação de barreiras não tarifárias.

Em resumo, a CEE veio fortalecendo, ao longo dos anos, a cooperação com os países do grupo ACP e com os da Bacia do Mediterrâneo, relegando a América Latina e a Ásia a uma posição de menor preferência.

2. Alterações na Escala de Preferências

Dois grupos de países estão atualmente mudando, de maneira expressiva, a posição relativa que ocupavam dentro da hierarquia de preferências comunitárias. São eles os países da Europa Central e Oriental e os da Associação Europeia de Livre Comércio (AELC).

a) Os Países da Europa Central e Oriental

A principal modificação na escala de preferências diz respeito aos países da Europa Central e Oriental, que até o ano passado vinham ocupando o último lugar e que se encontram agora em igualdade de condições com a região do Mediterrâneo.

Em dezembro de 1991, a República Federal Checoslovaca, a Hungria e a Polônia concluíram conversações com a CEE visando à definição de acordos de associação voltados para o estabelecimento de zonas de livre

comércio (com exclusão de produtos agrícolas) ao longo de um período de dez anos. Subseqüentemente, a Comunidade aprovou, em fevereiro de 1992, a celebração de acordos destinados a proporcionar aos referidos países, a partir de 1º de março de 1992, as vantagens comerciais do regime de associação, sob reserva de ratificação de acordos de associação plena. Tais vantagens consistem concretamente na ausência de restrições quantitativas aos produtos industriais, excluídos carvão e aço. Neste caso decidiu ainda a CEE estender aos referidos países a aplicação do Sistema Geral de Preferências. Encetou igualmente negociações com Albânia, Bulgária e Romênia, com o idêntico objetivo de definir instrumentos de associação. Finalmente, permitiu à ex-República Democrática Alemã a não imposição de tarifas às importações procedentes de países da Europa oriental até fins de 1992. Além de concessões comerciais, a cooperação da CEE com este grupo de países compreende assistência para a reestruturação econômica (o chamado Programa PHARE), bem como para atenuar-lhes as pressões da dívida externa.

Por razões geopolíticas e culturais, cabe esperar que a tendência ao fortalecimento de relações com os países da Europa Central e Oriental se acentue no futuro. Adicionalmente, a continuação da ajuda econômica e comercial poderia afigurar-se interessante para a Comunidade com meio de dissuadir os fortes fluxos migratórios daquela região que se dirigem a países comunitários (4).

As previsíveis conseqüências desta conjunção de fatos não são alvissareiras para a América Latina. Em primeiro lugar, porque, dada a semelhança das exportações de produtos manufaturados da Europa Central e Oriental com as da América Latina (entre 33% e 46% das exportações daqueles países à CEE são constituídos de produtos têxteis e vestuário, siderúrgicos, químicos e agrícolas) (5), são grandes as possibilidades de desvio de comércio em detrimento desta região. As exportações da Hungria e da Polônia para a Comunidade cresceram, em 1990, 31% e 55% respectivamente com relação ao ano anterior. (6) É provável que esta tendência se intensifique à medida em que se for ampliando o tratamento preferencial a outros países do Leste Europeu, estimulando-lhes as relações com a CEE, o crescimento econômico e a conseqüente capacidade de exportação.

Em segundo lugar, porque o aumento das exportações do Leste Europeu à CEE parece gerar, no seio desta, pressões protecionistas que já se manifestaram por ocasião das negociações com os três países referidos. Em decorrência, Portugal conseguiu que fosse adiada, até a conclusão da Rodada Uruguai, a decisão de suspender a aplicação de quotas aos produtos têxteis dos novos associados. A Espanha obteve, por sua vez, a aplicação de salvaguardas contra as importações de ferro e aço, enquanto a França se manteve contrária à proposta de livre acesso para o gado bovino (7). Esta reação protecionista poderá influir futuramente na política comercial comunitária para terceiros países.

b) O Espaço Econômico Europeu

Em outubro de 1991, os países da Associação Europeia de Livre Comércio (AELC) e a Comunidade Europeia definiram projeto de acordo sobre o Espaço Econômico Europeu, visando a livre circulação de mercadorias, de mão-de-obra e de capital, bem como outras questões tendentes a simplificar as normas de origem, a acentuar a transparência da contratação pública e das normas técnicas, e a fortalecer e ampliar a cooperação nos campos da pesquisa científica e do meio-ambiente. Espera-se que o acordo entre plenamente em vigor concomitantemente com a implantação definitiva do Mercado Único Europeu em 1º de janeiro de 1993.

Esta iniciativa é considerada o primeiro passo no sentido da incorporação plena dos países da AELC à CEE. Áustria, Suécia e Finlândia já solicitaram formalmente seu ingresso na Comunidade, prevendo-se que outros países o façam em futuro próximo. Especula-se que, em meados da década atual, todos os membros da AELC o sejam da CEE, o que ampliaria ainda mais o componente interno do comércio comunitário, estimando-se que, dos atuais 60%, possa-se chegar a 70%. Expandir-se-ia também, no âmbito da nova formação regional, a produção de bens intensivos em capital, bem como a de produtos agrícolas. Nota-se que a maior facilidade de acesso à CEE para produtos agrícolas de zona temperada e para produtos primários certamente acarretaria erosão das preferências de que hoje se beneficia a América Latina neste setor, bem como acarretaria um possível desvio do comércio agrícola da Região.

3. Mudanças no Sistema Geral de Preferências

Como consequência, entre outros fatores, das negociações da Rodada Uruguai e do estabelecimento do mercado único prevê-se a introdução de modificações no SGP da Comunidade por ocasião de sua próxima renovação. Entre elas destacam-se: i) a ampliação da cobertura de produtos para países de menor desenvolvimento relativo, adaptando-se o âmbito das preferências ao nível de desenvolvimento e às necessidades de ajuste nos diversos setores industriais; ii) o fortalecimento da estabilidade do Sistema, prorrogando-se o período de aplicação em pelo menos três anos. Esta medida diminuiria a margem de incerteza dos investimentos efetuados em países beneficiários — entre eles os latino-americanos — na medida em que viria reduzir igualmente o risco de suspensão de preferências ao longo daquele período; e iii) a simplificação operacional do SGP resultante da substituição de diversas quotas nacionais por quotas comunitárias no âmbito do mercado único.

Em 1988, o SGP foi aplicado a apenas 20% das exportações latino-americanas. É previsível a ampliação de benefícios para a América Latina dentro do novo Sistema Geral de Preferências? A resposta a esta pergunta depende das mesmas causas por que a Região se beneficiou de maneira tão limitada no passado. Uma delas poderia ser a escassa diversificação da oferta exportável e dos mercados, bem como a insuficiente competitividade das exportações latino-americanas, situação que contrasta com a de alguns países asiáticos. Segundo fontes da Comunidade, 40% das exportações asiáticas ao mercado europeu consistiam, em 1990, de produtos considerados sensíveis. Este excelente resultado pode ser atribuído, em parte, à flexibilidade e à diversificação da produção exportável daqueles países (8). Na América Latina, os principais beneficiários do SGP são os países cuja produção é mais diversificada, dispondo de redes comerciais bem estruturadas, como é o caso do Brasil e, em menor grau, da Argentina e do Chile.

Esta última circunstância fornece duas razões adicionais para o escasso aproveitamento do SGP por parte dos países latino-americanos. Em primeiro lugar, este sistema aplica-se sobretudo a produtos manufaturados, enquanto no conjunto das exportações latino-americanas predominam os produtos agrícolas, muitos dos quais estão excluídos e ainda estão submetidos a fortes barreiras protecionistas. Ressente-se, nos meios de negócios latino-americanos, a falta de transparência e de coerência do SGP, que opõe dificuldades consideráveis a uma utilização eficaz, bem como os problemas ligados à sua aplicação. Cita-se, em particular, o de serem as concessões outorgadas a nível global, à medida em que vão sendo solicitadas, procedimento que, em geral, favorece os países com maior experiência e dinamismo exportador, em particular os asiáticos. Se tais problemas não forem resolvidos, poderá ter sido em vão grande parte dos esforços dos países latino-americanos para aumentar suas exportações.

B. Mudanças Relacionadas com o Estabelecimento do Mercado Único

O estabelecimento do mercado único, previsto para 31 de dezembro de 1992, acarretará a abolição das últimas barreiras ao livre trânsito de bens e serviços que ainda subsistem entre os países comunitários, cessando assim a vigência do artigo 115 do Tratado de Roma, que as autoriza em determinados casos. O estabelecimento do mercado único coincide também com o fim do período de transição dos mais recentes membros da Comunidade: Espanha e Portugal. Esta conjunção de eventos terá, para a América Latina, consequências que, embora difíceis de antever, poderão ser de monta.

1. Supressão de Restrições Nacionais

Atualmente, os países comunitários limitam as importações de determinados produtos procedentes de terceiros países. Aplica-se esta restrição tanto a importações diretas quanto às que transitam por outros países da CEE, recorrendo-se, neste último caso, ao mecanismo de exceção previsto pelo artigo 115 do Tratado de Roma. Para os produtos que são objeto deste tipo de barreira existe, de fato, uma efetiva fragmentação do mercado comunitário em diversos mercados nacionais, que é o resultado de aplicarem os diversos países-membros níveis de liberalização diferentes, o que está refletido na frequência com que aqueles países invocam o referido artigo 115. Em 1989, por exemplo, foram emitidas 54 autorizações para que a França utilizasse o mecanismo de exceção, 12 para a Irlanda, 10 para a Itália e 2 para o Reino Unido (9). Os itens atingidos pertenciam à categoria de produtos

denominados sensíveis, tais como os da indústria automobilística, têxteis e vestuário e siderúrgicos, além de produtos tropicais, dos quais a banana é o caso mais evidente. O artigo 115 vem sendo igualmente invocado para a aplicação de diferentes regras de origem entre os países da CEE.

No setor de têxteis e vestuário, as restrições comunitárias consistem basicamente em limitações quantitativas aplicadas com apoio em acordos bilaterais, ou de outra natureza, alguns dos quais no marco do Acordo Multifibras (AMF). Tais restrições são consideráveis, como exemplifica o fato de que, em 1988, elas tenham chegado a afetar 66% das importações procedentes de países que mantêm, com a Comunidade, acordos do tipo citado acima. A participação dos países em desenvolvimento nas importações comunitárias desses produtos manteve-se, por esta razão, praticamente constante entre 1979 e 1987 (pouco acima de 36% para produtos têxteis e menos de 60% para vestuário), apesar da vantagem comparativa que possuem neste segmento industrial (10).

Para os produtos atingidos pelo AMF, a Comunidade estabelece quotas que são, a seguir, distribuídas entre os países-membros, ficando assim fragmentado o mercado comunitário. A partir da quarta renovação do Acordo vem sendo facultado aos exportadores transferirem para determinado país da CEE até 16% da quota disponível em outro país-membro. (11) Embora este novo grau de flexibilidade reduza a fragmentação do mercado, ele só o faz de maneira muito limitada. O parcelamento prejudica os países exportadores na medida em que, para aproveitarem ao máximo as possibilidades de acesso que concede o mercado comunitário, eles teriam de exportar a todos os países da CEE separadamente. Atualmente, os países exportadores latino-americanos afetados de maneira mais adversa são precisamente aqueles cujas vendas se destinam, de forma concentrada, aos mercados nacionais comunitários que detêm as menores participações nas quotas estabelecidas. Encontram-se nesta situação Brasil, Peru e Argentina. (12)

A desfragmentação do mercado de têxteis e à constituição de um mercado único a nível comunitário a partir de 1º de janeiro de 1993, data em que será também renovado o Acordo Multifibras, viria, portanto, beneficiar os países exportadores, sobretudo aqueles que mais se ressentem do estado de coisas atual. A provável melhora, contudo, seria incerta se, em virtude de pressões protecionistas dentro da CEE, as quotas comunitárias que vierem a substituir as nacionais, quando da próxima renovação do AMF, forem inferiores ao conjunto destas. A longo prazo, as restrições comunitárias no setor têxtil dependem dos resultados da Rodada Uruguai, uma vez que a eliminação progressiva do Acordo Multifibras constitui um de seus principais temas de negociação.

Também para o setor siderúrgico (13) deverão ser definidas quotas comunitárias em substituição às nacionais, que foram estabelecidas por acordos bilaterais de restrição voluntária à exportação, como os assinados com o Brasil e com a Venezuela. O setor siderúrgico é considerado altamente sensível em vários países comunitários, onde está protegido por barreiras como a dos "preços básicos de importação" (que podem ser utilizados para a imposição de medidas anti-dumping) e o controle das importações. Os acordos de restrição voluntária à exportação situam-se no limite da legalidade do GATT, contrariando o espírito, embora não a letra, do Acordo Geral. São, por isto, freqüentemente denominados "medidas de área cinzenta", atualmente objeto de negociação e debate no âmbito do GATT, associados ao tema das salvaguardas.

O mercado comunitário está também fragmentado para determinados produtos agrícolas atingidos pela Política Agrícola Comum (PAC), em virtude da aplicação, a nível nacional, de restrições à importação, de subsídios e de impostos, provocando a diversidade de tratamentos nacionais grandes diferenças de preço entre os diversos países. (14) Embora o futuro da PAC seja independente do mercado único, estando muito mais ligado ao processo de reforma em andamento e aos resultados da Rodada Uruguai, certo é que a supressão da multiplicidade de tratamentos nacionais, inclusive pela uniformização de exigências técnicas e fito-sanitárias, permitirá eliminar a fragmentação do mercado, fato que poderia dar impulso às importações. Entretanto, a redução de custos nas importações de produtos agrícolas entre países comunitários poderá ter o efeito de desviar comércio em detrimento de terceiros países, sobretudo no tocante a produtos agrícolas semi-elaborados.

Em resumo, a eliminação de barreiras ao comércio intra-comunitário pela criação do mercado único europeu acena com os seguintes efeitos possíveis: 1) a substituição dos limites nacionais por limites comunitários será favorável ou não, dependendo do nível em que estes forem fixados; 2) a maior mobilidade de produtos entre os países da CEE poderá desviar comércio em detrimento da América Latina, principalmente no setor agrícola; e 3) a desfragmentação do mercado europeu poderia, por si mesma, favorecer as exportações para a Comunidade.

Estudo de elaboração recente fornece uma indicação quanto ao possível sinal deste último efeito, nos principais mercados comunitários, para diversos produtos básicos (15). Comparou-se, para tanto, em cada produto, a proporção de importações procedentes da América Latina no total de importações de cada país comunitário com a proporção correspondente à Alemanha, escolhida como referência por ser considerada dos mais abertos entre os países da CEE. Os resultados aparecem na tabela 2. Na França e no Reino Unido a proporção de importações procedentes da América Latina é inferior à da Alemanha para a maior parte dos produtos considerados, evidenciando-se mais importantes os fluxos comerciais com outros países (principalmente antigas colônias). A situação é inversa no caso da Espanha, país que mantém vínculos especiais com a América Latina. A desfragmentação do mercado comunitário poderia, portanto, favorecer os países latino-americanos, que hoje exportam relativamente menos que outras regiões a mercados importantes como França e Reino Unido.

2. A influência de Espanha, Grécia e Portugal

Na data de implantação do mercado único, os países-membros mais recentes — Espanha e Portugal — encontrar-se-ão ainda em fase de transição para a incorporação definitiva à Comunidade, embora muito próximos de alcançá-la. Suas respectivas economias são, juntamente com a da Grécia, as que no âmbito da CEE possuem características mais semelhantes às dos países latino-americanos. Estes dois fatos sugerem, por um lado, a possibilidade de maior competição com os produtos da região latino-americana e o conseqüente desvio de comércio em detrimento desta e, por outro, o perigo de pressões por parte daqueles três países no sentido de maior proteção frente a produtos importantes para a América Latina.

Tabela 2
Proporção das importações procedentes da América Latina: Diferença entre diversos países comunitários e a Alemanha (Pontos percentuais)

Matérias Primas	Reino Unido	Espanha	França	Itália
Carnes	-5.5	8.3	-22.7	-19.7
Peixe	-3.8	31.5	10.8	21.8
Frutas e Legumes	-15.4	-24.4	-15.9	6.5
Açúcar	-16.7	5.9	-42.8	-14.1
Cafê, chá, cacau	-28.6	13.7	17.0	-3.1
Fumo	11.6	44.5	23.1	47.2
Sementes e oleaginosas duras	-50.7	15.8	-17.9	1.2
Madeira	28.7	4.8	2.4	-0.6
Fibras têxteis não-elaboradas	-1.2	-2.5	-0.2	-12.4
Adubos e minérios em bruto a/	-9.5	-11.9	-9.7	-14.5
Minérios metálicos	-22.5	-5.8	-4.8	-17.9
Produtos de origem animal	-0.9	13.4	-7.2	7.2
Petróleo	10.9	11.3	-2.8	-9.8
Gás	1.1	0.2	0.1	0.0
Metais não ferrosos	19.8	42.3	20.2	11.3
Total sinais negativos	10/05	04/15	11/15	07/15

Fonte: *Journal of Common Market Studies*. Dezembro, 1990.

O sinal (+) traduz inclinação favorável à América Latina.

O sinal (-) indica inclinação favorável a outra região em desenvolvimento.

a/ Exclui-se carvão, petróleo e pedras preciosas

Tabela 3
SETORES MAIS AFETADOS PELO MERCADO ÚNICO, INDICADOS
POR GRÉCIA E PORTUGAL

País	Setores acrescentados à lista inicial da CEE	Instrumentos de proteção
Grécia	– Alumínio	Subsídios à exportação
	– Estruturas metálicas	Normas nacionais Impostos específicos
	– Produtos alimentícios (derivados do leite, gorduras e azeites, óleos, biscoitos)	Subsídios à exportação Normas
	– Energia	
	– Têxteis (vestuário)	Subsídios à exportação
	– Produtos de couro	Barreiras administrativas (controle de qualidade)
Portugal	– Estruturas metálicas	Normas técnicas
	– Equipamentos elétricos	Barreiras tarifárias
	– Automóveis: carrocerias	Licitação pública (companhias públicas de transporte rodoviário)
	– Peças de reposição para motores	Barreiras tarifárias
	– Bicicletas	Artigo 115, normas
	– Indústria alimentícia	Controles anduaneiros
	– Indústria de panificação	Barreiras tarifárias
	– Têxteis	Quotas Barreiras tarifárias
	– Fibras sintéticas	Quotas Barreiras tarifárias
	– Vestuário	Barreiras tarifárias

Fonte: Revista del Instituto de Estudios Económicos No. 3, 1991

No setor agrícola aumentou consideravelmente, em decorrência da adesão de Espanha e de Portugal à CEE, a produção comunitária de produtos mediterrâneos, como frutas, legumes, hortaliças, peixe, azeite de oliva e vinho, competidores de similares originários do Cone Sul latino-americano. Cabe esperar a continuação desta tendência, uma vez que ainda não está esgotado o período de transição para o livre acesso (janeiro de 1993 para carne e peixe, e janeiro de 1996 para os demais produtos agrícolas), tendo sido relativamente baixo o nível inicial de preferência (entre 30% e 50% para a Espanha). (16) É grande, além do mais, a capacidade de expansão da oferta exportável nos países produtores. Não seria, pois, surpreendente que eles procurassem reter os benefícios adquiridos, impedindo, através de barreiras protetoras, que estes fossem ampliados a terceiros países.

Quanto à indústria, os novos membros da Comunidade ver-se-ão confrontados, ao fim do período de transição, com a liberalização de setores manufatureiros hoje ainda protegidos. Por ocasião de recente estudo comunitário, visando determinar quais seriam os setores mais afetados pelo estabelecimento do mercado único (17), Grécia e Portugal indicaram têxteis e malharia, indústria alimentícia e produtos metálicos como os de maior vulnerabilidade (ver tabela 3). Trata-se de setores tradicionais, intensivos em mão-de-obra, cuja importância está exemplificada pela indústria têxtil: enquanto ela representa, a nível comunitário, 9% do emprego no setor manufatureiro, esta participação, em Portugal e na Grécia, é superior a 23%.

Os setores acima serão atingidos pela supressão de tarifas e de subsídios à importação que ainda subsistem no período de transição. E, por estarem expostos à competição de produtos procedentes da América Latina, não seria surpreendente que os novos membros comunitários procurassem obter proteção com relação a terceiros países quando da implantação do mercado único.

C. Rumo a Maior Protecionismo Comunitário?

Como se depreende das seções anteriores, existem motivos para temer que as mudanças já verificadas na CEE, bem como as que sobrevirão, possam ter efeitos adversos para a América Latina. Tais motivos podem ser assim resumidos:

1. Os problemas de ajuste às novas condições de competição e a reestruturação de setores “sensíveis” podem acarretar pressões no sentido de uma proteção temporal, mediante a substituição de barreiras nacionais por barreiras comunitárias mais elevadas. Figuram, entre tais setores, alguns de considerável importância para a região latino-americana, tais como têxteis e vestuário, siderurgia e agricultura, nos quais possui vantagens comparativas.

2. O sistema de preferências comunitário continuará favorecendo alguns países mais que outros. A América Latina encontra-se entre os menos favorecidos.

3. O estabelecimento do mercado único poderá agravar as disparidades regionais na Europa, e a liberalização dos mercados, acarretar crescimento desigual tanto no plano econômico como no social. Teme-se até que a persistência dos desequilíbrios entre regiões venha constituir séria ameaça aos benefícios que, em princípio, deveriam resultar do mercado único. Para evitá-la, a Comunidade poderia ver-se obrigada a acomodar pressões por parte de indústrias situadas nas regiões menos favorecidas, no sentido de maior proteção comercial.

4. Os países que estão em processo de incorporação à Comunidade — Espanha e Portugal — aplicam políticas em geral mais protecionistas que a média dos países comunitários, dos quais Alemanha, Dinamarca e Holanda vêm ocupando posição de vanguarda, no âmbito da CEE, em termos de abertura ao exterior. A futura política comercial da Comunidade dependerá, em grande medida, dos países que forem predominantes na determinação da política comum quando da implantação do mercado único.

5. As dificuldades que hoje se evidenciam entre países comunitários — em particular na indústria automobilística, mas também nos setores têxtil e eletrônico — a propósito da substituição de restrições quantitativas nacionais por um regime comercial comum a partir de 1993, fazem temer que esse objetivo não seja alcançado na data prevista, intensificando-se, ao contrário, o protecionismo a nível nacional.

6. Finalmente, alguns analistas apontam para o perigo de que o possível retrocesso do multilateralismo, por exemplo sob a forma de fracasso na Rodada Uruguai, traga consigo o recrudescimento de pressões no sentido da formação de blocos econômicos fechados, erigindo estes maiores barreiras ao resto do mundo. A Comunidade é hoje o grupo de países onde a configuração de um bloco econômico se encontra em sua fase mais avançada.

Se confirmada a hipótese de tratamento menos favorável por parte da Comunidade para as importações procedentes da América Latina, cabe indagar quanto às formas que ela possa assumir. Uma indicação a respeito é encontrada em determinados elementos de tendências recentes observadas na política comercial comunitária, os quais suscitam preocupação nos meios governamentais e de negócios latino-americanos. Nota-se neste sentido que:

— Tal como em outros países desenvolvidos, registra-se na Comunidade uma tendência à intensificação de barreiras não tarifárias como instrumento de proteção efetiva para setores sensíveis. Figuram entre elas de maneira preponderante as que estão em aberta contradição com as normas do GATT, como é o caso das restrições quantitativas. Outras há, contudo, que consistem precisamente na utilização, com fins protecionistas, de mecanismos contemplados no próprio Acordo Geral, ou que nele não estão proibidos. Destacam-se, nesta categoria, as medidas anti-dumping e os direitos compensatórios, a cláusula de salvaguardas e ainda medidas de área cinzenta, como as restrições voluntárias à exportação. Todas poderiam ser importantes meios de proteção no futuro, a menos que o êxito final da Rodada Uruguai, onde vêm sendo ativamente debatidas, pudesse restringir a indevida utilização que delas se faz.

— As regras de origem constituem instrumento fundamental na prática de regimes preferenciais, tendo grande incidência nos fluxos de comércio. As que vêm sendo aplicadas à América Latina afiguram-se mais restritivas em comparação com as que visam países do grupo ACP (África, Caribe e Pacífico) e da Bacia do Mediterrâneo, com os quais mantém a CEE acordos preferenciais. Prevê-se, além do mais, que, no regime de mercado único, as normas de origem venham a ser interpretadas com maior rigidez, o que poderá afetar a importação de insumos procedentes da América Latina. Inglaterra e França exemplificam esta tendência, no caso da indústria automobilística, com relação aos componentes de origem japonesa. (18)

— A Comunidade vem insistindo na aplicação do conteúdo de reciprocidade no marco de sua política comercial comum. Este conceito, segundo o qual são exigidas dos parceiros comerciais concessões equiparáveis às da própria CEE, sem levar em consideração as diferenças de poder econômico, poderá agir em detrimento da América Latina. Tal situação teria seu lado paradoxal, uma vez que são precisamente os países latino-americanos os que vêm realizando importante esforço de liberalização comercial, sem pedir em troca qualquer contrapartida. O conceito de reciprocidade tem sido invocado com relação ao setor de têxteis e de vestuário, mas sobretudo em serviços, especialmente os financeiros.

III. Perspectivas dos Fluxos de Capital para a América Latina

As grandes mudanças ocorridas na Europa Central e Oriental, bem como a implantação definitiva do mercado único europeu, terão implicações tanto para os fluxos governamentais de ajuda ao desenvolvimento como para os de investimento privado procedentes da Comunidade, o que terá, por sua vez, naturais repercussões na América Latina. A transformação estrutural das economias da Europa Central e Oriental e a unificação da Alemanha vão demandar financiamentos externos, o que provocará a elevação da procura de poupança externa a nível mundial (19). O estabelecimento do mercado único europeu trará estímulo aos investimentos no âmbito da Comunidade, suscitando, em decorrência, maior procura por recursos. No conjunto, o aumento da demanda implicará em maior competição pelos recursos financeiros do mundo, o que poderia refletir-se na elevação das taxas de juros. Esta circunstância poderia, *coeteris paribus*, afetar adversamente os fluxos de investimento e de ajuda governamental para a América Latina.

A. Fluxos de Capital Governamental

A ajuda oficial da Comunidade depara-se com as demandas resultantes das mudanças na Europa, tanto na Europa Central e Oriental quanto no seio da própria Comunidade.

Por um lado, as transformações políticas e econômicas dos antigos países socialistas da Europa Central e Oriental suscitaram uma resposta particularmente solidária da CEE, como foi antes referido. Pode-se, portanto, esperar que esta região receba prioridade quanto à ajuda oficial para o desenvolvimento, fato que deverá traduzir-se no aumento do respectivo orçamento comunitário. Estima-se, aliás, que este seja, em 1992, 11% superior ao de 1991, em decorrência tanto das novas responsabilidades quanto das necessidades ampliadas da política agrícola comum. Nota-se ainda que as exigências da unificação alemã estão refletidas no aumento substancial da despesa pública naquele país. (20)

Por outro lado, sente-se particularmente, face à implantação do mercado único, a necessidade de redistribuição e de incremento das dotações comunitárias para ajuda às regiões menos favorecidas da CEE. Em uma Comunidade altamente integrada, será preciso que todos os países avancem no mesmo ritmo, a menos que se considerasse aceitável a divisão da CEE em dois blocos de diferente nível de desenvolvimento, mantendo-se a diferença ao longo do tempo. Esta hipótese tem sido referida como o critério da “dualidade”, ao qual os países de menor desenvolvimento relativo (Espanha, Grécia, Irlanda e Portugal) se opõem firmemente. (21) A CEE consignou, por esta razão, vultosas verbas do orçamento de fundos estruturais de desenvolvimento para estimular as economias daqueles países. O orçamento de 1992 já contempla aumento da ordem de 21% com relação ao ano anterior, chegando a um total próximo dos 20 bilhões de ECUS, ou seja, uma duplicação em termos reais do volume de recursos de 1987. (22)

B. Fluxos de Investimento

Os mesmos acontecimentos acima referidos ampliam as necessidades de investimento das empresas européias e, paralelamente, as oportunidades de aplicação de fundos de investimento na Europa. As reformas econômicas conduzidas em alguns países da Europa Oriental, em particular na Checoslováquia, na Hungria e na Polônia, despertaram o interesse de investidores privados. A nova situação está refletida no número de investimentos verificados em anos recentes. Na Hungria este número passou de 180, durante todo o ano de 1989, para 1.700, apenas no último trimestre de 1990; na Checoslováquia, de 22 a 1.100; e, na Polônia, de 361 a 530. (23) Embora o volume de tais investimentos não seja, em geral, muito elevado, eles constituem um indicador das possíveis entradas de capital, tanto naqueles quanto em outros países da Europa Oriental, se forem resolvidas as grandes dificuldades macro-econômicas com que se defrontam muitos deles e que tornam improvável o afluxo maciço de capital estrangeiro no curto prazo.

Os investimentos na própria Comunidade intensificaram-se com a perspectiva do mercado único, bem como das economias de escala que ele propicia. Por exemplo, a Alemanha, principal investidor comunitário na América Latina, incrementou seus investimentos em outros países-membros da CEE, passando de 2,1 bilhões de marcos, em 1982, para 15,4 bilhões, em 1989. Muitos desses investimentos voltaram-se para os países comunitários de menor desenvolvimento relativo, com o propósito de aproveitar vantagens lá existentes como as que dizem respeito a salários. Ao mesmo tempo, a Comunidade também atraiu maiores investimentos procedentes de terceiros países. Muitas empresas estrangeiras (sobretudo japonesas e coreanas) vêm aplicando uma agressiva estratégia de compra, de transferência e de ampliação de filiais dentro da CEE, especialmente na Espanha e em Portugal. Empresas latino-americanas também investiram nesses países, aproveitando tradicionais vínculos econômicos e culturais. Em decorrência, o investimento estrangeiro quadruplicou na Espanha entre 1984 e 1988, triplicando em Portugal (24) no mesmo período.

Para a América Latina, tais tendências acentuam a competição por investimentos estrangeiros, que poderiam desempenhar papel crucial no desenvolvimento da Região. Implicam ainda em uma possível elevação do custo dos financiamentos externos. No intuito de atrair investimentos, os países latino-americanos vêm realizando grandes esforços, traduzidos na profunda reforma de suas economias e na implantação de regimes interessantes para o capital estrangeiro. Contudo, o acirramento da competição por recursos a nível mundial, em consequência dos acontecimentos que se verificam na CEE, poderia ameaçar o êxito dessas iniciativas.

IV. Temas para Diálogo entre a América Latina e a CEE

Nas seções anteriores deste documento foram identificados alguns pontos de incerteza para a América Latina decorrentes das mudanças já em andamento na Comunidade e das que ainda estão sendo aguardadas. Tal perspectiva causa apreensão quanto a possíveis efeitos prejudiciais para o acesso das exportações latino-americanas ao mercado europeu e para a vinda de capitais comunitários à América Latina. A fim de resguardar os interesses exportadores da Região e de assegurar que a implantação do mercado único lhe seja favorável, sugere-se a consideração de possíveis iniciativas nas seguintes áreas, entre outras:

Promoção do Comércio

1. A implantação do mercado único europeu traz consigo importantes mudanças nas condições, nas normas e na regulamentação do comércio importador comunitário. A informação completa e oportuna sobre modificações introduzidas e sobre normas em vigor a cada momento passa a ter crucial importância para o êxito dos projetos de exportação latino-americanos. Neste sentido, a CEE poderia contribuir substancialmente conferindo maior transparência a seu mercado através da implantação de programas de informação e de treinamento sobre as modalidades de acesso que passarão a vigorar após a implantação do mercado único (barreiras ao comércio, requisitos alfandegários, normas técnicas e fito-sanitárias etc.) Tais programas

estariam voltados para empresas, para câmaras de comércio e para entidades oficiais de promoção de exportações da América Latina, facilitando melhor aproveitamento das oportunidades que oferece o mercado único.

Evitar o Protecionismo

2. O principal contencioso de muitos países latino-americanos com a Comunidade continua sendo o acesso ao mercado comunitário para os produtos agrícolas atingidos pela Política Agrícola Comum. Convém reiterar a necessidade de encontrar-se uma solução para este problema, em particular no marco da Rodada Uruguai. Dever-se-ia, com este propósito, instar a Comunidade a contribuir efetivamente para uma conclusão satisfatória das negociações, que permita resolver também problemas em outras áreas, tais como o das barreiras anti-dumping.
3. Alguns dos temores suscitados pela implantação do mercado único poderiam ser dirimidos se houvesse garantia de que, para os produtos de interesse exportador da América Latina, as quotas comunitárias a serem fixadas em substituição às quotas nacionais, quando da implantação do MUE, não serão inferiores à soma destas. Neste sentido seria especialmente tranquilizadora uma declaração de intenções por parte da Comunidade, dispondo-se a envidar esforços para que os novos limites sejam, de fato, superiores ao atual contingenciamento em bases nacionais. As oportunidades criadas pelo mercado único poderiam ainda ser estendidas aos países latino-americanos mediante a elevação progressiva das quotas, em ritmo proporcional ao crescimento econômico da CEE e na perspectiva de se alcançar a total superação destes limites.
4. Visando evitar o recrudescimento do protecionismo por ocasião da incorporação definitiva da Espanha e de Portugal à CEE, seria da maior conveniência que, em contrapartida à alocação contínua, por parte da Comunidade, de um volume adequado de recursos para o ajuste estrutural daqueles países, os mesmos se comprometessem a não promover o estabelecimento de barreiras adicionais às importações comunitárias de produtos latino-americanos. Tal compromisso viria dar conteúdo concreto aos laços especiais que existem entre Espanha e Portugal e os países da Região e teria particular valor simbólico no ano em que se comemora o Quinto Centenário do Descobrimento. Neste sentido, seria interessante a constituição de grupo especial tripartite de vigilância e de consulta, integrado por representantes do Grupo do Rio, de Espanha e de Portugal e da Comissão da CEE, tendo por finalidade a supervisão do cumprimento efetivo de tal compromisso, bem como a discussão e a análise de medidas comunitárias em suas implicações para a América Latina.

Sistema Geral de Preferências

Por ser o SGP o único esquema preferencial de que se beneficiam todos os países da América Latina, é importante que alguns de seus aspectos venham a ser aperfeiçoados por ocasião das sucessivas renovações de que será objeto. Com este propósito, seria especialmente desejável:

5. Reduzir progressivamente as tarifas incidentes sobre produtos de interesse da América Latina nos quais se verificar escalonamento tarifário, estipulando-se prazos para a progressiva supressão de tal escalonamento.
6. Incorporar progressivamente ao SGP uma relação (a ser definida) de produtos de interesse para a América Latina, especialmente produtos agrícolas e matérias-primas semi-elaboradas e elaboradas.

7. Rever o mecanismo de aplicação do SGP, especialmente no que tange à concessão de preferências segundo a sequência em que são feitas as solicitações, a fim de que os países latino-americanos possam obter maiores benefícios do Sistema.

Regras ou Normas de Origem

8. Os processos de integração em andamento na América Latina são considerados fatores importantes para o desenvolvimento de suas unidades nacionais. A integração seria, sem dúvida, facilitada outorgando-se à Região como um todo tratamento unificado na aplicação das normas de origem dentro do SGP. Outrossim, os insumos procedentes de países latino-americanos poderiam receber tratamento especial na aplicação das normas de origem a outros países ou regiões com os quais aqueles estabelecerem laços de cooperação econômica (por exemplo, países africanos ou asiáticos).

Financiamento Governamental para o Desenvolvimento

9. Face à importância dos produtos de base no comércio exportador latino-americano com a CEE e dado o interesse que apresenta a Região para a Comunidade como fonte de abastecimento, seria conveniente que esta considerasse a implantação de um sistema de estabilização das receitas de exportação de produtos básicos latino-americanos, a exemplo de iniciativas semelhantes já empreendidas por alguns países desenvolvidos, em intenção ao menos dos países latino-americanos mais dependentes de tais produtos em seu comércio com a CEE.
10. A ajuda governamental ao desenvolvimento continua sendo extremamente importante para aliviar as difíceis condições de vida de parte da população latino-americana, bem como para promover o desenvolvimento de vários países da Região. A perspectiva de que a assistência prestada pela CEE possa minguar em virtude de novos compromissos por esta assumidos indica a conveniência de introduzir-se no orçamento comunitário uma dotação em separado para a América Latina, estipulando-se ao mesmo tempo que a ajuda oficial aos países mais pobres da Região deverá crescer em ritmo não inferior ao da assistência concedida aos países extra-comunitários mais favorecidos.

Promoção do Investimento Privado

11. Os países latino-americanos realizaram grandes esforços para definir normas claras e justas, criando um ambiente macro-econômico favorável ao investimento estrangeiro. Estas condições, sem dúvida necessárias, poderão contudo revelar-se insuficientes para atrair capital privado que possa preencher a lacuna de recursos da América Latina. Em razão do previsível crescimento da demanda de capital, fruto das mudanças acontecidas na Europa, outras medidas poderão ser adicionalmente necessárias. Neste sentido, seria função importante da Comunidade estudar a criação de possíveis mecanismos institucionais, tais como sistemas de garantia, seguros de risco, etc. — levando em consideração os mecanismos já estabelecidos — a fim de facilitar e de promover o investimento privado europeu na América Latina, aproveitando-se, assim, as novas condições macro-econômicas e os regimes de investimento mais abertos que oferece a Região.
12. No atual ambiente comercial, o desenvolvimento tecnológico reveste especial importância para aumentar a competitividade e para fomentar o desenvolvimento econômico dos países latino-americanos, tal como a CEPAL vem repetidamente destacando em suas propostas de política econômica para a Região. Parece, portanto, necessário que se continue promovendo os investimentos europeus e a transferência de tecnologia aos diversos países da América Latina mediante o estabelecimento

progressivo de acordos de terceira geração como os que já foram assinados pela Comunidade com alguns países da Região.

A consideração eficaz destas e de outras possíveis ações requer um mecanismo institucional adequado. Seria, portanto, útil a criação de uma instância conjunta de negociação e de consulta, compreendendo grupos de trabalho integrados por especialistas em cada uma das áreas de diálogo, a fim de determinar aspectos e propostas concretos à luz de uma análise mais aprofundada dos problemas abordados neste relatório.

Notas

1. G. Koopman e H.E. Scharrer in *Intereconomics*, Vol. 24, "Fortress Europe: An Illusion or Real Danger?", setembro 1989, p. 209.
2. Instituto de Relações Euro-Latino-americanas, Documento de Base: "Relaciones entre la Comunidad Europea y América Latina", abril, 1991, p. 95-97.
3. Este grupo de países compreende Argélia, Chipre, Egito, Israel, Jordânia, Líbano, Malta, Marrocos, Síria, Tunísia, Turquia e Iugoslávia.
4. O número de imigrantes existentes na Alemanha, em 1991, aumentou 33% com relação ao ano anterior. Dos 256.000 então registrados, 65% procediam de países do Leste europeu: iugoslavos, romenos, búlgaros e soviéticos, aos quais vieram somar-se 220.000 de etnia alemã procedentes da União Soviética, de Polónia e da Hungria. Pesquisas realizadas em países da Europa Oriental dão conta do desejo de muitos habitantes de emigrar à Europa Ocidental. Ver *Aus Politik und Zeitgeschichte*, fevereiro, 1991, p. 29-36 e K. Anderson, *The Economic Journal*: "Europe 1992 and the Western Pacific Economies", novembro, 1991, p. 46.
5. OCDE, *Economic Outlook*, Nº 49, julho 1990, p. 39
6. OCDE, op. cit, p. 36-37
7. *The Journal of Commerce*, "EC Signs Pact with Poland, Czechoslovakia and Hungary", 25 novembro, 1991.
8. SELA, *La Situación Económica de La Comunidad Europea y sus Relaciones con América Latina y el Caribe*, Doc. Nº 3, setembro, 1991, p. 48.
9. GATT, *Examen de Políticas Comerciales: Comunidades Europeas*, Vol. II, p. 49
10. Jurgen Wiemann, German Development Institute, *The implications of the Uruguay Round and the Single Market for the European Community's Trade Policy towards Developing Countries*, julho, 1990, p. 13
11. Séamus O'Cléireacáin, *Journal of Common Market Studies*. Vol. 3, "Europe 1991 and Gaps in the EC's Common Commercial Policy", março, 1990, p. 205.
12. Para uma análise deste tema, ver Michael Davenport, *Journal of Common Market Studies*, "The External Policy of the Community and its Effects Upon the Manufactured Exports of the Developing Countries", dezembro, 1990, p. 186-188.
13. Jurgen Wiemann, German Development Institute, *The Implications of the Uruguay Round and the Single Market for the European Community's Trade Policy Towards Developing Countries*, julho 1990, p. 14.

14. Por exemplo, em fins dos anos 70, os preços de certos produtos para agricultores do Reino Unido chegaram a ser 40% inferiores aos dos agricultores alemães.

15. Alan Matthews et al., *Journal of Common Market Studies*, "LDC Primary Exports to the EC: Prospects Post-1992", dezembro, 1990, p. 165-167.

16. P. Gray, DIESA, United Nations, *The Economic Effects of the Second Enlargement of the European Economic Community*, agosto, 1989, p. 9

17. Na análise de 120 setores a nível comunitário, foram identificados 40 setores sensíveis em função de: i) barreiras não tarifárias; ii) dispersão de preço para produtos idênticos entre países-membros; iii) coeficiente de penetração de importações, e iv) potencial de economias de escala. Ver *Revista del Instituto de Estudios Economicos*, nº 3, "El Impacto del mercado único e el sur de Europa", p. 151 y 180.

18. Jurgen Wiemann, German Development Institute, *The Implications of the Uruguay Round and the Single Market for the European Community's Trade Policy Towards Developing Countries*, julho, 1990, p. 27

19. Se a estes dois eventos for acrescido o custo da reconstrução no Oriente Médio após a guerra do Golfo, o aumento da demanda de poupança externa poderia ser, segundo o Fundo Monetário Internacional, da ordem de 100 bilhões de dólares entre 1991 e 1996.

20. *Monthly Report of the Deutsche Bundesbank*, Vol. 43, Nº 1, janeiro 1991, p. 22-24.

21. Para uma discussão interessante sobre este aspecto, ver *Boletín ICE Economico, Información Comercial Española*, Nº 2271, "La Política Regional Ante el Mercado Único", março 1991, p. 802 e *The New York Times*, "Europe's Poor 4 Demand More Aid", 5 dezembro, 1991.

22. *The Economist*, "European Community Hit in Martinique", fevereiro, 1991, p. 28 e *Instituto de Relaciones Euro-Latino-Americanas*, Nº 34, "El Mercado Único Europeo y América Latina", setembro, 1991, p. 21

23. OCDE, *Economic Outlook*, Nº 49, julho, 1991, p. 37

24. *Revista del Instituto de Estudios Economicos*, Nº 3, "El Impacto del Mercado Único en el Sur de Europa", 1991, p. 239 e 242.

A Iniciativa para as Américas sob a Perspectiva Brasileira*

Alcides Costa Vaz**

O presente estudo tem por objetivo analisar o impacto da Iniciativa para as Américas (IPA) em termos das alternativas de inserção do Brasil na economia internacional e das percepções dos principais atores no âmbito interno, cujos interesses imediatos ou de médio e longo prazos possam estar sendo afetados pela IPA, a fim de identificar os principais obstáculos e possibilidades que vêm pautando o seu desenvolvimento desde que anunciada em junho de 1990 e que, acredita-se, estarão balizando o seu curso futuro.

Um ano e meio após o seu anúncio, alguns aspectos da IPA continuam incertos ou carentes de definições substantivas. Esses aspectos dizem respeito não tanto aos termos da Iniciativa propriamente, os quais foram objeto de sucessivas discussões bilaterais e regionais nos meses que se seguiram ao seu anúncio. O real alcance do conteúdo da Iniciativa pode também ser delimitado pelos debates no âmbito do Congresso norte-americano sobre as medidas legislativas de cuja aprovação dependia o início de sua implementação.

As incertezas que por ora se apresentam dizem respeito primeiramente, à medida com que as demandas relativas aos termos e à implementação da IPA encaminhadas por diversos governos latino-americanos ao governo dos Estados Unidos serão assimiladas no corpo da Iniciativa. Um dos aspectos enfatizados com insistência no discurso oficial norte-americano quanto à IPA tem sido o de que seu êxito se acha estreitamente vinculado à disposição dos países latino-americanos de promoverem ajustes estruturais em suas economias a fim de criar as condições objetivas para a liberalização comercial em todo o hemisfério, objetivo maior da IPA. Esta foi apresentada não apenas visando a este objetivo, mas também como forma efetiva de apoio norte-americano ao processo de ajuste das economias nacionais na América Latina.

No entanto, a IPA não se constituiu tão somente um objeto de adesão passiva, mas suscitou um intenso debate em todo o hemisfério sobre o seu conteúdo e sobre os riscos e oportunidades que dela advinham para os países latino-americanos. Esse debate terminou por traduzir-se em uma atitude receptiva, porém cautelosa, por parte dos governos e de setores da esfera privada na América Latina. Tal debate, ademais, tornou explícitas algumas demandas específicas bem como divergências quanto a alguns princípios que a IPA incorporou, ao limitado alcance de seus termos, sobretudo aqueles relativos aos investimentos e à dívida externa, bem como à não abrangência das questões relacionadas ao acesso a conhecimentos científicos e tecnológicos considerados essenciais para o processo de ajuste e modernização das economias latino-americanas.

Esses aspectos, dentre outros, vêm se constituindo objeto de demandas específicas junto ao governo norte-americano, embora não se possa ajuizar de forma clara em que medida elas poderão ser efetivamente assimiladas

* Trabalho apresentado no XVII Congresso da Latin American Studies Association (LASA) realizado em Los Angeles, 24 a 27 de setembro de 1992.

** O autor é Mestre em Relações Internacionais pela Universidade de Brasília e funcionário do Centro de Formação e Aperfeiçoamento de Recursos Humanos (CEFARH) da Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República (SAE/PR).

no contexto da IPA, ou ainda, de que forma a persistência de um impasse quanto às mesmas poderá afetar o seu curso futuro ou as suas perspectivas de êxito.

Um segundo ponto de incerteza diz respeito aos elementos novos que os acordos-quadro poderão introduzir no processo de negociação das questões que conformam os principais contenciosos comerciais entre cada país e os Estados Unidos. Nesse sentido, observa-se que até o presente momento, a IPA em si, e os acordos-quadro, como instrumentos de negociação, não alteraram fundamentalmente as posições ou a dinâmica das negociações bilaterais em torno das grandes pendências comerciais. Não existem ainda condições suficientes para avaliar mais objetivamente em que medida esses acordos se apresentarão como instrumentos ou canais de negociação capazes de, segundo suas peculiaridades e limitações, influenciar positivamente a dinâmica das negociações bilaterais de forma distinta dos canais e instrumentos pré-existentes.

Outras indefinições persistem ainda no tocante à factibilidade do objetivo último da IPA (maior integração das economias em todo o hemisfério mediante a liberalização comercial), à forma que esta integração possa vir a assumir no futuro e ao seu entrelaçamento com os diversos mecanismos de integração econômica em todo o hemisfério, tais como a Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), o Mercosul e o Pacto Andino.

Essas questões, aqui mencionadas à guisa de introdução, integram a agenda do debate que se instaurou em toda a América Latina, envolvendo governos, representantes da iniciativa privada, organismos governamentais e não governamentais e os meios acadêmicos. Embora não tenha ainda produzido respostas afirmativas às inúmeras indagações e incertezas que permeiam a proposta norte-americana, esse debate já permite recolher elementos para uma avaliação menos especulativa do seu impacto em relação às questões de comércio, dívida externa e investimentos na região, bem como em relação à agenda bilateral e às percepções e reações que, de forma geral, a IPA suscitou no planos regional e doméstico.

É precisamente a partir dos elementos recolhidos desse debate, tal como ocorrido no contexto brasileiro, que se procura neste trabalho analisar o impacto da IPA e apontar as possibilidades e os obstáculos que, sob a ótica nacional, se apresentaram na fase inicial de sua implementação.

Dessa forma, analisa-se inicialmente a forma pela qual a IPA se integra às principais alternativas de inserção do Brasil na economia internacional. Nesse contexto, analisa-se em particular a sua compatibilidade com os esforços de integração regional e sub-regional em andamento à época de seu anúncio, com ênfase no Mercosul. Em seguida, identificam-se as principais percepções que conformaram as posições de diferentes segmentos do governo e da sociedade brasileira frente à IPA. Posteriormente, é analisado o impacto da IPA sobre a agenda bilateral, considerando-se as três grandes áreas que conformam o conteúdo da proposta norte-americana, de forma a identificar as vinculações que, do ponto de vista brasileiro, devam ser priorizadas no tocante à integração hemisférica.

A Iniciativa para as Américas no contexto das alternativas de inserção econômica do Brasil.

Os anos oitenta representaram para o Brasil um período de aprofundamento da crise econômica iniciada com o primeiro choque do petróleo em 1973. A partir de então, os pressupostos do modelo econômico que o país tinha desenvolvido desde meados da década de cinquenta e consolidado na década seguinte não mais encontraram as condições propícias para a sua manutenção.

Esse modelo beneficiara-se, dentre outros fatores, da expansão da economia mundial e dos mercados de exportação, dos baixos custos relativos de insumos básicos, particularmente do petróleo, e da grande oferta de capitais externos que ingressaram intensamente no país sob a forma de investimentos diretos e de empréstimos. Estes fatores contribuíram fundamentalmente para a alteração do perfil estrutural da economia brasileira e para as elevadas taxas de crescimento econômico registradas entre 1969 e 1973, ensejando ainda o fortalecimento do setor externo da economia, sobretudo da sua capacidade de exportação.

Esses fatores alteraram-se de forma profunda com as elevações do preço do petróleo, notadamente em 1973 e 1979, com a recessão da economia mundial e conseqüente contração dos mercados de exportação em 1975/77 e 1981/83 e, ainda, com a crise financeira que reduziu de forma dramática a oferta de recursos e elevou a níveis inéditos os custos do financiamento externo e o montante de endividamento dos países em desenvolvimento, em particular daqueles que, a exemplo do Brasil, contraíram empréstimos, sobretudo dos bancos privados.

O Brasil buscou responder à crise econômica internacional naquele período dentro do mesmo modelo, ou seja, tentou maximizar o potencial do setor exportador por meio de um conjunto de incentivos e da diversificação dos mercados de exportação. Ao mesmo tempo, contraía as importações e incentivava o ingresso de recursos externos sob a forma de novos empréstimos para cobrir o serviço de sua dívida¹.

No que diz respeito aos resultados e ao setor externo da economia brasileira, essa estratégia se mostrou ambígua. Por um lado, dinamizava e viabilizava a modernização de diversos setores mediante incentivos e o acesso a mercados externos; por outro, aprofundava a dependência e a vulnerabilidade da economia frente às políticas econômicas e comerciais dos países industrializados, às condições mais rigorosas impostas pelos organismos financeiros internacionais para acesso a recursos, às estratégias de negociação dos bancos privados internacionais e, finalmente, às transformações estruturais que marcaram a economia mundial ao longo da última década. Essa ambigüidade está retratada no fato de que a economia brasileira, apesar do dinamismo do setor externo, não logrou reverter as condições que levavam ao aprofundamento da crise econômica interna e à crescente marginalização do país no contexto da economia internacional.

O esgotamento do modelo econômico e da estratégia com que o país buscou responder às vicissitudes no plano externo, aliado às transformações no âmbito da economia internacional, dentre as quais a articulação de grandes blocos econômicos, tornou imperativa a reformulação do modelo econômico e da forma de inserção do Brasil na economia mundial.

Com relação a este último aspecto, apresentavam-se para o país basicamente três opções, definidas com base na premissa do liberalismo econômico como condição indeclinável para alçar novos patamares de modernização e novas formas de articulação da economia nacional no contexto global².

A primeira estratégia consistiria na busca de um relacionamento ou de uma aliança privilegiada com um dos seus principais parceiros ou blocos econômicos particularmente no plano comercial. Os Estados Unidos e a Comunidade Econômica Européia (CEE) se apresentam como os principais parceiros comerciais brasileiros, absorvendo conjuntamente cerca de 50% das exportações no país. Nos últimos cinco anos, vem se observando um ligeiro declínio da participação dos Estados Unidos como mercado para as exportações brasileiras (28% em 1986 para 19,8% em 1991) em benefício da CEE (26% para 33% no mesmo período), mantendo a América Latina e o Japão basicamente as mesmas posições como mercados de exportação para o Brasil, cerca de 10% e 7% respectivamente³.

Do ponto de vista comercial, e mais especificamente dos mercados das exportações brasileiras, a busca de um relacionamento privilegiado tenderia a convergir para a CEE, para os Estados Unidos e, em terceiro lugar, para a América Latina. O Japão, apesar de sua destacada importância no comércio e nas finanças internacionais, ainda se apresenta para o Brasil como um parceiro comercial menos significativo, se comparado aos Estados Unidos.

No entanto, também a opção por um relacionamento privilegiado com os demais parceiros ou com os blocos econômicos em formação enfrenta uma série de problemas, vindo em primeiro lugar, a posição marginal que o Brasil ocupa no comércio externo da CEE e dos Estados Unidos. Sua participação no comércio exterior destes se situa em torno de 1,5%. Com relação aos Estados Unidos especificamente, o mercado brasileiro absorve 1,5% de suas exportações e responde por 1,6% de suas importações⁴.

Em segundo, a tendência de formação de blocos econômicos levou a CEE e os Estados Unidos a darem prioridades às relações com os parceiros em seu mesmo espaço econômico, aprofundando a posição marginal da América Latina, e conseqüentemente do Brasil, em termos das prioridades econômicas dos países industrializados.

Um desdobramento significativo nesse sentido é o de tanto os Estados Unidos quanto a CEE privilegiarem países ou regiões contíguos a seus respectivos territórios para consolidar um espaço economicamente integrado.

As economias de países em desenvolvimento não apresentam individualmente potencial de atração, quer do ponto de vista comercial, quer do ponto de vista de investimentos, que possa justificar o estabelecimento de vínculos privilegiados com os Estados Unidos ou com a CEE. Portanto, ao invés de um tratamento caso a caso, ou de iniciativas bilaterais como a contemplada na opção em exame, observa-se a tendência de conferir um tratamento no contexto de iniciativas de alcance regional e limitado, como por exemplo, a Iniciativa para a Bacia do Caribe, a Iniciativa Andina e a própria IPA⁵.

Finalmente há que se considerar o atual quadro de desaquecimento econômico, a persistência da inflação em níveis elevados, o baixo nível de consumo e do investimento e seus reflexos em termos da competitividade da economia brasileira. Esses fatores vem dificultando o estabelecimento de qualquer forma de relacionamento comercial privilegiado, bem como a inserção do país nos esforços de integração econômico sub-regional de que participa.

Cabe, contudo, notar que se a opção pelo estabelecimento de relações privilegiadas se mostrou inviável para com os principais parceiros econômicos do Brasil no Primeiro Mundo, o mesmo não se passa quando se consideram os seus principais parceiros regionais. Na verdade, a opção de privilegiar o relacionamento econômico com os países do Cone Sul mostrou-se atrativa por representar uma forma não excludente e compatível com outras opções de inserção internacional, com os esforços de liberalização que vêm orientando as economias latino-americanas como um todo e com a necessidade de conferir um perfil à região frente aos grandes blocos econômicos, alinhando-a às grandes tendências da economia internacional.

Além disso, é imprescindível destacar que, pela primeira vez desde as primeiras iniciativas no começo dos anos sessenta, a integração econômica regional passou a ser um elemento importante na orientação das políticas econômicas, ainda que em uma fase de ajustes estruturais. Nesse sentido, percebe-se o esforço de ultrapassar a fase em que cada país procurou responder aos seus problemas econômicos adotando políticas que resultavam incompatíveis com o objetivo de integração regional. Esta vem sendo entendida não como um fim em si mesma, mas sim como um componente desejável, necessário e, para muitos, inevitável para a reorientação e modernização econômicas. Isso ajuda a explicar os avanços logrados no projeto de integração bilateral entre Brasil e Argentina, a que se juntaram posteriormente Paraguai e Uruguai para a formação do Mercado Comum do Cone Sul (Mercosul) e o alto grau de importância que lhe é atribuído por seus integrantes.

Se para o Brasil a opção por um relacionamento privilegiado com os parceiros regionais, em particular no Cone Sul, se mostrou factível e atrativa, essa opção não responde de forma imediata à necessidade de redefinir e incrementar os vínculos com as economias industrializadas. A alternativa para confrontar o problema consistiria na maximização de oportunidades de exportação e importação, de captação de investimentos e financiamentos e de transferência de tecnologias, independentemente de suas origens.

A concretização dessa opção tem como principal obstáculo o atual quadro de recessão, instabilidade de preços, baixos níveis de consumo e de competitividade de vários setores e de incertezas no campo financeiro que caracterizam a economia brasileira no momento, o que inibe a disposição de governos e investidores de incrementarem seus vínculos com o país.

Além disso, a política comercial que o Brasil desenvolveu nas duas últimas décadas produziu desequilíbrios na balança comercial junto aos seus principais parceiros, uma vez que buscava gerar saldos comerciais, o que se obteve em grande medida através da imposição de restrições às importações. Dessa forma, para maximizar oportunidades não apenas de comércio, mas também de captação de investimentos e recursos externos, surge a necessidade de, em contrapartida, promover a abertura da economia brasileira.

Um problema crucial diz respeito aos custos da abertura econômica, a qual implica o deslocamento de setores e empresas não competitivos externamente que, em função do atual quadro de recessão econômica, não encontram também condições internas propícias à sua modernização ou reorientação. Geram-se, assim, resistências à abertura econômica que dificultam a integração da economia do país no plano regional.

Apesar desses problemas, a alternativa de inserção que se apresenta viável para o Brasil neste momento consiste, em primeiro lugar, na maximização de oportunidades em termos de comércio, investimentos e transferência de tecnologias sem configurar nenhuma forma de relacionamento especial com um dos grandes blocos econômicos em formação. Em segundo, a continuação dos esforços multilaterais em termos de obter condições favoráveis à maior penetração de seus produtos de exportação nos mercados dos países industrializados, ao lado da abertura da economia para as importações e os investimentos destes mesmos países e, por último, a busca do equilíbrio de suas contas externas.

Há, nesse sentido, alguns sinais que, apesar de seu caráter conjuntural, ilustram como o país se aproxima de forma gradativa dessa opção, a qual pressupõe o maior equilíbrio de suas contas externas. No que diz respeito ao ingresso de novos investimentos, por exemplo, registrou-se nos sete primeiros meses do corrente ano a entrada de US\$ 6 bilhões, e atingiu US\$ 10 bilhões ao final de 1991⁷. A balança comercial com os Estados Unidos, que tradicionalmente exibiu um saldo anual em favor do Brasil de cerca de US\$ 4 bilhões entre 1984 e 1989, registrou um superávit de US\$ 1,3 bilhões em 1991, refletindo a maior penetração de importações norte-americanas no país e a tendência rumo ao equilíbrio no comércio bilateral.

Cabe agora indagar se, e em que medida, a IPA configura uma nova alternativa para a redefinição da forma de inserção do Brasil na economia internacional e qual a sua compatibilidade com as opções anteriormente mencionadas.

Pode-se afirmar que a IPA, apesar de indicar a volta da atenção dos Estados Unidos de forma construtiva para a América Latina e de seu intento de mudar o quadro das relações comerciais e financeiras no hemisfério, não representa, por si só, uma alternativa de inserção econômica para o Brasil. Para compreender o fato, é necessário considerar a diversidade e a complexidade da economia brasileira e dos seus vínculos com outros pólos de poder econômico, além dos Estados Unidos, o que torna inviável uma forma de inserção centrada em uma iniciativa de âmbito hemisférico. Há que se levar em conta também que o conteúdo da IPA, em termos mais imediatos fica aquém das reais necessidades e interesses brasileiros, exceto no que diz respeito à possibilidade de integral liberalização do comércio como objetivo a longo prazo. Finalmente, deve-se considerar, ainda, o alcance e a diversidade dos temas da agenda bilateral entre os dois países, que, em muito, transcendem aqueles que conformam a IPA.

Portanto, a relevância da IPA para o Brasil não deve ser buscada no mérito e no alcance da proposta em si mesma, mas sim situando-a no contexto das demais opções do país. No tocante à primeira opção, não há uma clara identificação até o momento que a IPA possa constituir-se um paradigma capaz de produzir uma forma especial de relacionamento entre o Brasil e os Estados Unidos. Em primeiro lugar, porque as relações bilaterais transcendem os aspectos puramente comerciais e financeiros que compõem a IPA. Em segundo, como apontado na Introdução deste trabalho, não há ainda evidências claras de que outros temas que conformam a agenda bilateral, tais como proteção de conhecimentos, medidas protecionistas, transferência de tecnologia, controle de exportações e meio-ambiente, dentre outros, virão a ser incorporados à IPA mediante a ampliação de seu escopo. Há que se destacar também que mesmo os contenciosos comerciais entre os dois países continuam sendo

negociados sem uma vinculação direta com a Iniciativa, dado o caráter ainda incipiente de seus mecanismos.

Nesse sentido, é oportuno lembrar que a primeira reunião dos participantes do acordo-quadro conhecido como “quatro mais um” realizada na segunda semana de novembro de 1991, caracterizou-se sobretudo pela exploração de temas de interesse comum que possam conformar uma agenda de discussões, dentre os quais propriedade intelectual, acesso a mercados e condições para investimentos⁹. Mas não há ainda evidências mais claras de que tratamento poderão receber esses temas no contexto da IPA nem de se esse tratamento diferirá substancialmente do dispensado através dos canais bilaterais. A próxima reunião entre as partes do acordo deverá ocorrer no primeiro semestre do próximo ano.

Porém, ao mostrar-se compatível com o interesse brasileiro de maximizar oportunidades tanto no nível regional quanto no extra-regional, ao não impor obstáculos aos esforços de integração de que o país participa, notadamente o Mercosul, nem aos interesses defendidos pelo país no plano multilateral, e de forma particular no âmbito da Rodada Uruguai do GATT, circunscrevendo-se portanto no âmbito de uma alternativa viável para o país neste momento, a IPA logrou obter receptividade e despertar o interesse do governo brasileiro em detalhar e explorar as possibilidades, mesmo que limitadas, que a ela possa oferecer a médio e longo prazos. É desse contexto, portanto, que a IPA deriva sua importância e significado relativos para o Brasil no momento.

A IPA e os Mecanismos de Integração Econômica Regional.

O Brasil participa de dois importantes mecanismos multilaterais de integração econômica na América do Sul: a Associação Latino Americana de Integração (ALADI) e o Mercosul. A ALADI foi criada em 1980 pelo Tratado de Montevideu, com o intuito de reformular o espaço institucional da integração econômica regional, até então representado pela Associação Latino Americana de Livre Comércio (ALALC) de redefinir os mecanismos de integração, assentando-os em bases mais realistas e flexíveis que anteriormente¹¹.

Uma das características mais relevantes do Tratado de Montevideu é a de constituir um marco a partir do qual se pudessem estabelecer objetivos gerais sem nenhum compromisso quanto a prazos e de tentar, a partir da valorização dos eixos bilaterais de comércio, buscar de forma gradativa e não condicional, um maior grau de multilateralização. Isto denotava a preocupação da harmonizar o objetivo de integração econômica com os interesses nacionais e de assimilar em seu escopo novas formas de cooperação que viessem a ser estabelecidas entre seus membros. Exemplos neste sentido são a cooperação bilateral Brasil-Argentina a partir de 1985 e, mais recentemente, a criação do Mercosul.

Embora não tenha logrado êxito no sentido da liberalização comercial, a ALADI, sem dúvida, introduziu mecanismos mais flexíveis a partir dos quais o Brasil, conjuntamente com a Argentina, desencadeou o processo de aproximação econômica em torno do qual se estrutura hoje o Mercosul. Não há, portanto, quer do ponto de vista dos objetivos e dos mecanismos, quer do ponto de vista jurídico, nenhuma incompatibilidade entre estes dois projetos de integração. A IPA, porém, vem sobrepor-se a tais esforços, introduzindo um elemento novo: o envolvimento ativo dos Estados Unidos em um projeto de integração econômica, o que levanta algumas indagações do ponto de vista da compatibilidade da IPA com os mecanismos que a antecederiam.

Embora pouco se tenha discutido até o momento sobre a compatibilidade entre os princípios e mecanismos da ALADI e da IPA, estudos a esse respeito, voltados muito mais para o aspecto jurídico, apontam a possibilidade de problemas decorrentes das disposições do Tratado de Montevideu relativas a concessões ou vantagens que venham a ser outorgadas pelos signatários a terceiros países (como, no caso, os Estados Unidos, no âmbito da IPA) e que se determina devam ser estendidas de forma imediata e incondicional aos demais signatários¹¹. Dada sua condição de membro do Tratado de Montevideu, o Brasil deverá, a exemplo de todos os demais países membros da ALADI, confrontar no futuro, à medida que se avance rumo à liberalização comercial no marco da IPA, a questão da compatibilidade das concessões negociadas com os Estados Unidos com o sistema da ALADI.

Quanto ao Mercosul, houve uma atitude inicial de apreensão quando do anúncio da IPA, por haver este ocorrido pouco mais de dois meses após a assinatura do Tratado de Assunção, o que suscitou especulações, que resultaram infundadas, sobre a intenção dos Estados Unidos de esvaziar os esforços sub-regionais de integração. No entanto, desde o início, o Brasil buscou, de comum acordo com os parceiros do Mercosul, definir uma postura conjunta frente à IPA, a fim de esclarecer os seus termos e viabilizar as oportunidades que ela criara, mantendo, no entanto o Mercosul como prioritário.

A aceitação pelos Estados Unidos de negociar com os membros do Mercosul em um mesmo acordo-quadro dissipou a visão de que a IPA pudesse se interpor ao Mercosul. A convergência de interesses quanto à liberalização comercial torna possível que a IPA venha a ser explorada em consonância com o Mercosul, cujo objetivo último, a formação de um mercado comum até o final de 1994, ainda que percebido como ambicioso pelo governo norte-americano, vem sendo por ele apoiado, na medida em que não implique a fixação de barreiras ao comércio com outros países¹².

As divergências entre a IPA e o Mercosul não estão, portanto, situadas no plano dos objetivos, mas sim nas posições quanto à implementação da IPA e a seus termos. Essas divergências foram explicitadas no decorrer das negociações para o estabelecimento do acordo quadro entre os Estados Unidos e os membros do Mercosul em junho último. Inicialmente o Brasil, juntamente com os demais países, insistiu em uma abordagem integrada das questões afetas ao comércio, dívida e investimento¹³, ao que se contrapôs o Escritório de Representação Comercial dos Estados Unidos (USTR), o qual insistiu que o acordo-quadro se limitasse ao comércio e às medidas de comércio relacionadas aos investimentos, excluindo a possibilidade de ampliação dos termos da IPA referentes à questão da dívida externa.

O Brasil também propugnava, com o apoio dos demais países, que o acordo-quadro incluísse a questão de transferência de tecnologias de forma abrangente, ao que também se opôs a USTR, ao excluir das discussões todas as tecnologias que estivessem sob salvaguardas por serem de interesse de sua segurança nacional. Assim, a questão de transferência de tecnologia terminou sendo apenas superficialmente mencionada no texto do acordo-quadro.

Outras divergências se relacionaram às premissas que deveriam balizar as negociações. Houve, nesse sentido, a preocupação dos membros do Mercosul de evitar que as negociações se conduzissem tomando como certo o êxito das negociações no âmbito da Rodada Uruguai do GATT, como esperava o governo norte-americano, e os desdobramentos que daí adviriam para temas como condições para investimentos, propriedades intelectual, medidas antidumping e outros.

Houve dissonância igualmente quanto às prioridades de cada parte. Como sabido, a IPA, como instrumento de política de comércio exterior se acha voltada também para a ampla abertura de mercados aos produtos norte-americanos, visando à correção do seu déficit comercial. A América Latina se apresenta, nesse sentido, como um mercado de exportação para os produtos manufaturados norte-americanos, os quais, vêm enfrentando condições difíceis de acesso a outros mercados em face da presença de competidores asiáticos e europeus¹⁴. A maior penetração de produtos manufaturados norte-americanos no mercado regional implica o deslocamento da produção local, contrariando interesses quer de empresas nacionais, quer de corporações transnacionais ali presentes. Para o Brasil, particularmente, isso significa ter que enfrentar a concorrência norte-americana em seu próprio mercado e nos mercados dos países latino-americanos para os quais também exporta, além de ter que confrontar internamente as pressões e os desdobramentos advindos dos deslocamentos de mão-de-obra e de setores produtivos.

Dessa forma, os países do Mercosul também concordaram em que as negociações do acordo-quadro e a implementação da IPA não deveriam ficar condicionadas às prioridades comerciais norte-americanas. Procuraram estabelecer suas próprias prioridades dentro do âmbito restrito delimitado pelo acordo-quadro, as quais, obviamente, espelham também os interesses brasileiros. Destaca-se como prioridade maior a consecução das

metas do Mercosul rigorosamente nos prazos previstos no Tratado de Assunção e, em seguida, a criação de um regime não discriminatório em matéria de salvaguardas e o estabelecimento de um mecanismo permanente de consultas sobre subsídios agrícolas.

O fato de se haver chegado a um acordo-quadro que reflete inicialmente as condições do lado norte-americano não significa, no entanto, a superação das divergências acima delineadas. Significa, sim, que as mesmas continuarão a permear as discussões, quer no plano bilateral, quer no contexto do próprio acordo-quadro, configurando uma área de possível entrave para a implementação dos objetivos maiores da IPA.

As Percepções Internas sobre a IPA

Cabe agora indagar sobre as percepções que a IPA suscitou em diferentes segmentos internos à época de seu anúncio e como essas percepções evoluíram desde então. Basicamente, três leituras conformaram as percepções internas sobre a IPA e ocuparam a esfera governamental, o empresariado, a imprensa e os meios acadêmicos de forma geral.

A primeira leitura corresponde à visão da IPA como um fato novo, apesar de seu limitado alcance quanto às questões mais imediatas para o país, como a dívida externa, mas, ainda assim, como uma proposta capaz de provocar uma redefinição das relações dos Estados Unidos com a América Latina. Embora sem a visão precisa de seu impacto em termos da agenda bilateral, a IPA, dessa ótica, fomentou expectativas de que os principais temas da agenda bilateral, em particular os contenciosos nos planos políticos e econômico, poderiam ter novas perspectivas de encaminhamento¹⁵.

Essas expectativas positivas eram justificadas pela necessidade de um relacionamento mais construtivo com os Estados Unidos, tido como fundamental para a desejada aproximação do Brasil com o Primeiro Mundo. Baseava-se, ainda, no otimismo quanto ao futuro desse relacionamento em função tanto do discurso liberal e de modernização adotado pelo governo Collor como também das reformas que procurava implantar na economia brasileira. Acreditava-se que, com a vontade política e a adoção de medidas de ajuste e liberalização da economia, se lograriam respostas mais afirmativas às suas posições em torno de questões comerciais e financeiras junto ao governo, aos investidores e aos credores norte-americanos. A IPA, nesse contexto, representaria um novo canal de entendimento e, ao mesmo tempo, um novo paradigma para as relações bilaterais e hemisféricas.

Essa visão caracterizou as reações iniciais, sobretudo na esfera oficial. A diplomacia brasileira também percebeu a IPA como positiva, embora desde cedo se preocupasse em esclarecer quais as condições e as contrapartidas esperadas para a concretização da proposta norte-americana.

Esse otimismo inicial foi gradativamente arrefecendo à medida que se evidenciavam os claros limites da IPA para as questões de maior interesse brasileiro e as condições de acesso à redução do estoque de dívida oficial e ao ingresso de investimentos e cedendo lugar a uma visão mais cautelosa e pragmática frente aos benefícios e riscos que implica a liberalização do comércio no âmbito do hemisfério.

A segunda leitura, com a conotação mais política e crítica quanto à IPA, reconhecia a mesma como um instrumento de política externa dos Estados Unidos voltado, portanto, mais propriamente para o encaminhamento de seus próprios problemas e interesses, muitos deles de cunho interno, do que para os problemas latino-americanos. A IPA, nesse sentido, visaria à criação de um contexto mais propício à redefinição das bases da hegemonia norte-americana dentro da “nova ordem internacional” e conseqüentemente, no plano regional¹⁶.

Nessa visão, percebe-se como evidente a intenção do governo norte-americano de forjar uma identidade hemisférica a partir de temas essenciais a fim de capitalizar apoio para as posições que vem defendendo no âmbito do GATT, particularmente quanto à questão do comércio agrícola, além da suspensão de barreiras ao investimento, regulamentação do comércio de serviços e o estabelecimento de normas para a proteção da

propriedade intelectual. A IPA visaria, dentro desta percepção, a lançar as bases para a formação de um bloco regional que possa constituir uma alternativa de liberalização e expansão comercial em face do possível fracasso da Rodada Uruguaí no GATT.

A IPA, sob a mesma ótica, contribuiria, ainda que de forma limitada, para equilibrar o setor externo da economia norte-americana mediante a redução do seu déficit comercial que, com relação a América Latina, se situa em torno de US\$ 10 bilhões¹⁷. Da mesma forma, a recuperação da capacidade de importação dos países latino-americanos seria um fator positivo, embora limitado, a contribuir para a retomada do crescimento econômico dos Estados Unidos.

Apesar de percebida como um instrumento voltado basicamente para os problemas norte-americanos, e não prioritariamente para os de âmbito regional, se reconhecia que ela continha vantagens potenciais a serem exploradas¹⁸ na medida em que existia uma ampla faixa de convergência entre a necessidade de os Estados Unidos solucionarem seus desequilíbrios econômicos e a necessidade de os países latino-americanos, e do Brasil nesse contexto, de retomarem o desenvolvimento sustentado de suas economias. Surgiram, portanto, necessidades de explorar as faixas de convergência no âmbito da IPA e de desencadear um processo de barganha para orientá-la rumo aos objetivos e interesses regionais e nacionais nas áreas possíveis.

Essa percepção permeou o meio acadêmico de forma geral, bem como estamentos burocráticos governamentais, e o meio empresarial, além de pontuar também análises veiculadas na mídia em geral. Pode-se afirmar que, superado o otimismo inicial que caracterizou as reações dos escalões políticos em níveis decisórios mais elevados, essa visão também ali se consolidou.

Finalmente, cabe mencionar uma terceira leitura, mais restrita, e ventilada logo após o anúncio da IPA no meio acadêmico e em alguns veículos da mídia, segundo a qual a IPA consistiria apenas em uma tentativa de esvaziar os esforços de integração regional que pudesse conduzir a uma articulação de diferentes países junto a outros pólos de poder econômico e resultar, de alguma forma, na menor influência norte-americana em seu próprio hemisfério. Dessa ótica, sobretudo o Mercosul poderia sofrer restrições, caso sua consolidação acarretasse o levantamento de barreiras para o comércio com outros países¹⁹. Corroboraria essa percepção o fato de a IPA haver sido anunciada unilateralmente poucos meses após a decisão do Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguaí de integrarem seus mercados no prazo de quatro anos, sobrepondo-se aos mecanismos de integração já existentes.

No entanto, tal interpretação esvaziou-se rapidamente, sobretudo após o início das negociações do acordo-quadro envolvendo como parte comum os países do Mercosul.

O Impacto da IPA para o Comércio e as Relações Financeiras entre o Brasil e os Estados Unidos

Como visto na primeira seção deste trabalho, não há sinais claros de que a IPA possa vir a se tornar, a curto e médio prazos, um paradigma para as relações bilaterais. Cabe, no entanto, analisá-la desagregando seus componentes e avaliando seu impacto em termos do comércio, fluxo de investimento e redução de dívida para o Brasil, a fim de precisar que tipo de vinculação se deva priorizar em seu contexto.

O comércio bilateral vem apresentando desde 1989 uma tendência de declínio de 10% a.a., movimentando US\$ 11,3 bilhões em 1991²⁰. Esse declínio se deve, em parte, à redução das exportações brasileiras que vem ocorrendo desde 1988 (US\$ 9 bilhões em 1988 e US\$ 6,3 bilhões em 1991), como também das importações procedentes dos Estados Unidos que, entre 1989 e 1990 recuaram 13,2%, embora tenham aumentado 13,2% nos dois últimos anos²¹. No presente ano, as exportações se contraíram mais que as importações, e se observa, no momento, a reversão do saldo comercial, tradicionalmente favorável ao Brasil, para os Estados Unidos.

Este declínio, do ponto de vista brasileiro, afeta sobretudo produtos manufaturados que constituem hoje

mais de 70% da pauta de exportação para aquele país. Esses dados apontam que, em momento em que ambas as economias atravessam um processo recessivo, o comércio bilateral afasta-se dos parâmetros norteadores da integração almejada, na medida em que se fortalecem os dispositivos de proteção, deslocando as definições dos principais contenciosos comerciais para fora dos canais de negociação concertados em bases regionais, como os acordos-quadro criados no âmbito da IPA.

Para o Brasil, significa que o impacto imediato da IPA em termos de suas principais pendências comerciais com os Estados Unidos é praticamente nulo. Cabe destacar ainda que essas pendências envolvem exatamente os principais produtos da pauta de exportação brasileira para aquele país, quais sejam, têxteis, calçados, aço e suco de laranja que se acham sujeitos a acordos multilaterais, como no caso dos têxteis, o Acordo Multifibras, ou a rigorosas regras antidumping e tarifas de importação. Neste último caso, cabe notar que os Estados Unidos aplicam uma taxa média de 35%, sendo aos calçados 30% e ao suco de laranja 40%²².

Em consequência, o interesse prioritário para o Brasil no tocante ao comércio com os Estados Unidos, no momento, se relaciona à eliminação do "Export Enhancement Program", que impõe restrições às exportações brasileiras de óleo de soja, à revisão pelos Estados Unidos de aspectos de sua legislação **antidumping**, em particular dos níveis de cálculo da margem de dumping e a redução tarifária aplicada a vários itens da pauta de exportação brasileira²³.

O impacto da IPA em termos comerciais se restringe, até o momento, à exploração de temas que possam compor uma agenda de discussões através do acordo-quadro, sem nenhum efeito direto sobre as tendências declinantes do comércio bilateral no momento ou sobre o encaminhamento das principais pendências comerciais entre o Brasil e os Estados Unidos. As principais motivações no plano comercial seguem, portanto, atreladas à perspectiva a longo prazo de liberalização comercial e a médio prazo de ampliação do escopo da IPA a fim de abarcar o conjunto das principais questões bilaterais afetas ao comércio.

Se considerarmos o impacto da IPA em termos de redução de dívida externa, tem-se um quadro igualmente modesto. De um total de US\$ 2,5 bilhões correspondentes à dívida oficial brasileira com os Estados Unidos, cerca de US\$ 269 milhões podem ser reduzidos até 1994²⁴, caso sejam atendidas as condições estabelecidas para acesso às reduções, o que representa um benefício marginal quando se considera o montante da dívida contraída com os bancos privados.

Deve-se acrescentar, ainda, que a redução da dívida oficial, nos termos da IPA, a ser negociada bilateralmente, estará sujeita a uma série de barganhas e exigências de contrapartidas, o que poderá afetar o montante que possa vir a ser efetivamente reduzido²⁵.

Outro aspecto é o relativo benefício de reduzir o estoque de dívida oficial por meio de sua conversão em fundos ambientais a serem gerenciados por representantes dos governos brasileiro e norte-americano e representantes de organismos não governamentais de ambos os países. Há resistência em aceitar não a conversão em si, mas a forma quadripartida de gerenciamento dos recursos aplicados em projetos ambientais.

O acesso aos empréstimos do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e do fundo multilateral previsto na IPA, destinados ao apoio às reformas econômicas para a melhoria das condições de atração de investimentos estrangeiros, desperta interesse, sendo percebido como um benefício a ser explorado mediante o atendimento das condições para seu acesso.

Cabe ressaltar que vem se registrando nos últimos meses uma sensível melhora quanto ao ingresso de novos investimentos no país. Essa tendência, porém, reflete o fato de surgirem oportunidades nos mercados de ações e de bônus na América Latina, em função dos programas de privatização em toda a região e no Brasil, da estratégia das empresas de captação de recursos pela emissão de novas ações e da própria desregulamentação do mercado financeiro e sua abertura ao capital externo. O ingresso de US\$ 10 bilhões de investimentos esperados

para este ano no Brasil não guarda, em nenhuma proporção, qualquer correlação com o componente financeiro da IPA.

Conclusões: Vinculações a Priorizar e Perspectivas

O que significa este quadro em termos do tipo de vinculação que se deva priorizar, do ponto de vista do Brasil, quanto à IPA?

A resposta se dirige nitidamente ao aspecto comercial da Iniciativa, buscando, pelas negociações conduzidas no contexto do acordo-quadro, obter condições mais favoráveis de acesso aos produtos de exportação brasileiros como contrapartida à maior penetração das importações norte americanas que decorrerá da abertura da economia brasileira, a fim de assegurar condições de reciprocidade e benefícios equitativos no intercâmbio comercial com os Estados Unidos.

No aspecto financeiro, as possibilidades de vinculação são limitadas, quer do ponto de vista de investimentos, quer do ponto de vista de redução da dívida. O desenvolvimento nesse campo segue, na perspectiva brasileira, dependente do volume de recursos que se conseguir atrair no âmbito do BID e do fundo multilateral e da disposição do governo brasileiro de lançar mão da possibilidade de redução de dívida oficial através dos mecanismos e das condições estabelecidas na IPA.

Por outro lado, persiste a expectativa de que a busca de um marco de entendimento com o governo norte-americano, que passa necessariamente pela IPA, possa ensejar uma atitude cooperativa no tratamento de questões comerciais e financeiras para além do alcance da própria IPA e na promoção de interesses comuns nos foros multilaterais.

Em conclusão, a IPA não constitui, até o momento, um paradigma para as relações do Brasil com os Estados Unidos, ou mesmo para sua dimensão econômica apenas, embora seja percebida como positiva e esteja consoante com a necessidade de que o país maximize oportunidades econômicas externamente ao mesmo tempo que procede os ajustes necessários para a estabilidade e abertura de sua economia. A acolhida à proposta reflete, todavia, não apenas o interesse em explorar um novo canal de diálogo, mas revela também preocupações de não criar constrangimentos e riscos para as relações bilaterais que uma atitude indiferente ou mesmo cética poderia implicar. Esta preocupação de caráter político e pragmático justifica, em grande medida, que tanto o governo, como também outros setores da sociedade mantenham-se interessados em avançar rumo à concretização dos propósitos da IPA.

Os progressos neste sentido, deverão, sob a perspectiva brasileira, estar ajustados às prioridades compartilhadas com os demais países do Mercosul e à flexibilidade do governo dos Estados Unidos para reavaliar os termos iniciais da IPA, de forma que ela possa também alcançar questões comerciais e financeiras não contempladas em sua formulação original.

Igualmente importante para a efetiva implementação da IPA será a capacidade do próprio governo e do empresariado brasileiro de explorá-la política e economicamente, de forma que possa influenciar, de maneira positiva, temas e interesses específicos nos planos bilateral e regional. Finalmente, o êxito da IPA estará vinculado à disposição dos governos e empresas, tanto nos Estados Unidos, como na América Latina, de compartilharem e manejarem conjuntamente os custos e as pressões que decorrerão do deslocamento de mão-de-obra e produção que a abertura e a integração econômica inevitavelmente acarretarão.

A IPA deverá, portanto, ajustar-se ao confronto do espírito nacionalista, ainda fortemente enraizado na cultura política brasileira e dos países latino-americanos de forma geral, com o crescente reconhecimento de que a liberalização e a integração econômicas são inevitáveis para inserção ativa do país e da região na economia internacional.

Notas:

1. Ver José Tavares de Araújo Jr. "A política de importações: autarquia ou eficiência?" Trabalho apresentado no seminário "A inserção internacional do Brasil nos anos 90", São Paulo março de 1990, pp. 40-41.
2. João Paulo dos Reis Velloso. "Alternativas do Brasil em face da Iniciativa Bush" em João P.R. Velloso (org) "O Brasil e o Plano Bush: oportunidades e riscos numa futura integração das Américas" São Paulo, Nobel, 1991, pp. 9-10.
3. Dados da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) do Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo.
4. International Financial Statistics, 1987.
5. No caso da CEE as prioridades têm se voltado para os países do Leste europeu e em menor medida, para as ex-colônias através da Convenção de Lomé.
6. Essas resistências são percebidas no setor agrícola e naqueles outros que mereceram proteção e subsídios governamentais por vários anos, como a informática ou setores não competitivos em função, sobretudo, da defasagem tecnológica frente a competidores externos, como alguns segmentos do complexo metal-mecânico, eletrônico e químico. Ver ainda Brasil Business, n. 5, 1991, pp. 17-19 e "Donos do mercado defendem barreiras", Gazeta Mercantil, 5 de agosto de 1991, p. 3. e Lia Vals Pereira, "Considerações preliminares sobre a iniciativa para as Américas", em João P.R. Velloso, op. cit., pp. 159-160.
7. Estimativas do Banco Central do Brasil.
8. Dados preliminares da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX).
9. Maria Clara R. M. do Prado. "Latinos querem mecanismo de consulta sobre subsídios" Gazeta Mercantil, 14 de novembro de 1991, p. 6.
10. Alcides Costa Vaz, "Crise Internacional e Integração Econômica Regional: A experiência da ALADI 1980/1987", Brasília, Universidade de Brasília, 1987.
11. Ver documento produzido pela Secretaria Geral da ALADI "La Iniciativa para las Américas: el sistema de la ALADI y del GATT" ALADI/SEC/Estudio 67/add 1, Montevideu, Outubro de 1991.
12. Maria Helena Tachinardi, "As percepções dos Estados Unidos com o Mercosul", Gazeta Mercantil, 29 de março de 1991.
13. Até o momento, apesar da reticência norte-americana nas negociações sobre o acordo-quadro, essa posição continua sendo sustentada por técnicos da área econômica e no âmbito do Ministério das Relações Exteriores (MRE).
14. Ver a respeito desse argumento, Peter Drucker, "Na América Latina a resposta para o déficit comercial dos Estados Unidos", Gazeta Mercantil, 29 de maio de 1990.
15. Para declarações do ex-embaixador brasileiro em Washington, Marcílio Marques Moreira ver "Nova política tenta aproximar Estados Unidos da América Latina", Jornal do Brasil, 28 de junho de 1990, p. 8 e "O Brasil elogia plano para a América Latina", O Estado de São Paulo, 29 de junho de 1990, p. 10.

17. Ver, por exemplo, Marcos Castrioto Azambuja, "Iniciativa para as Américas: convergência e divergência de interesses entre Estados Unidos e América Latina" em João P. R. Velloso, op.cit., pp. 21-25.

18. Dados da SECEX.

18. Ver Renato Baumann, "Sobre a (aparente) inevitável integração regional" Boletim de Conjuntura Internacional, Departamento de Assuntos Internacionais do Ministério da Economia, n. 3, maio de 1991, pp. 44-46.

19. Ver Arno Meyer e Paulo Nogueira Batista Jr. "Plano Bush: a miragem do apoio externo", Folha de São Paulo, 9 de julho de 1990, p. 7.

20. Renato Baumann, op. cit., p. 44.

21. Dados da SECEX

22. Marcos Castrioto Azambuja, op. cit., p. 28.

23. Ibid, p. 28.

24. Esta projeção encontra-se em Richard Feinberg, "Deuda, Comercio y inversion en la Iniciativa para Las Américas", América Latina/Internacional (FLACSO - programa Argentina) vol. 8 n. 28, p. 422.

25. Ver Arno Meyer, "Perspectivas para o financiamento externo da América Latina e do Caribe no início da década de noventa", FUNDAP, Setembro de 1991, p. 25.

1.1. Os Cenários

Estudaremos cinco cenários:

1. Consolidação Fiscal dos Estados Unidos, com a Manutenção de "Aperto Monetário"

Mostramos o efeito de uma tentativa bem sucedida de redução do déficit governamental americano, por meio de cortes nos seus gastos. Supomos, como nosso caso de base básica, que isto seja feito, em razão da fragilidade financeira interna e à sombra de substanciais aumentos futuros sobre os mercados de capitais mundiais. Especificamente, examinamos as implicações de uma situação na qual as taxas de juros nominais dos Estados Unidos baixam muito pouco, diante da diminuição da atividade que se segue. Consideramos isto como sendo causado por uma "bela para a qualidade" ou por uma restrição da disponibilidade de crédito por parte das instituições financeiras americanas em situação ruim, ou ainda pela rigidez das taxas de juros de longo prazo, diante das demandas futuras esperadas sobre a poupança mundial.

2. Consolidação Fiscal Americana com "Afrouxamento Monetário"

Este cenário mostra o efeito do mesmo pacote americano de redução do déficit, mas no qual o Fed é capaz de induzir a redução das taxas de juros que seriam decorrentes de uma consolidação fiscal deste tipo, em circunstâncias mais normais.

*Os autores são, respectivamente, pesquisadores do Centro de Projeções Econômicas da London Business School e Professor do Balliol College, Oxford.

Cenário-Chave de Ajustamento Global e seus Efeitos sobre a América Latina e NIEs Asiáticos

Chris Allen e David Vines*

1. Introdução

Neste estudo, analisamos empiricamente alguns problemas importantes de ajustes de médio prazo enfrentados pela economia mundial. Examinamos respostas de políticas alternativas nos principais países industrializados (o “Norte”) e descrevemos seu impacto provável sobre as economias em desenvolvimento (o “Sul”). Os principais problemas examinados são: pressões recessivas decorrentes da consolidação orçamentária e da fragilidade do crédito ou de uma armadilha de liquidez nos Estados Unidos, uma escassez global de poupança causada (principalmente) pela reconstrução da Europa Oriental e um aumento dos preços do petróleo. Todos estes choques se relacionam com questões atuais. Analisamos detalhadamente seu impacto sobre dois grupos de países em desenvolvimento: (i) América Latina e (ii) as NIEs asiáticas (New Industrializing Economies — Coréia, Taiwan, Cingapura e Hong-Kong).

1.1. Os Cenários

Estudaremos cinco cenários:

1. Consolidação Fiscal dos Estados Unidos, com a Manutenção do “Aperto Monetário”

Mostramos o efeito de uma tentativa bem sucedida de redução do déficit governamental americano, por meio de cortes nos seus gastos. Supomos, como nosso caso de linha básica, que isto seja feito, em razão da fragilidade financeira interna e à sombra de substanciais demandas futuras sobre os mercados de capitais mundiais. Especificamente, examinamos as implicações de uma situação na qual as taxas de juros nominais dos Estados Unidos baixam muito pouco, diante da diminuição da atividade que se segue. Consideramos isto como sendo causado por uma “fuga para a qualidade” ou por uma restrição da disponibilidade de crédito por parte das instituições financeiras americanas em situação ruim, ou ainda pela rigidez das taxas de juros de longo prazo, diante das demandas futuras esperadas sobre a poupança mundial.

2. Consolidação Fiscal Americana com “Afrouxamento Monetário”

Este cenário mostra o efeito do mesmo pacote americano de redução do déficit, mas no qual o Fed é capaz de induzir a redução das taxas de juros que seriam decorrentes de uma consolidação fiscal deste tipo, em circunstâncias mais normais.

*Os autores são, respectivamente, pesquisador do Centro de Projeções Econômicas da London Business School e Professor do Balliol College, Oxford.

3. Outras Demandas sobre a Poupança Mundial

Este cenário examina os efeitos diretos da realização de demandas adicionais nos mercados mundiais de capitais, resultantes primariamente da reconstrução da Europa Oriental e da Comunidade de Estados Independentes (CEI). Para fins de comparação, os parâmetros deste choque são tirados precisamente de uma experiência semelhante feita para o número de outubro de 1991 do World Economic Outlook, publicado pelo FMI. O “targeting” da moeda pelas principais autoridades monetárias reduz as pressões inflacionárias, mas dá lugar a grandes aumentos das taxas de juros, especialmente na Alemanha, com uma pressão conseqüente sobre a taxa de câmbio. Nossos resultados são semelhantes aos obtidos pelo Fundo, o que nos aumenta a confiança; podemos também apresentá-los com mais detalhe (1).

4. Demandas Adicionais sobre a Poupança Mundial, com Acomodação Monetária na Alemanha

Aqui, estudamos o mesmo “processo de reconstrução” da simulação anterior, mas supomos que ele seja acompanhado de uma acomodação monetária na Alemanha, de modo a impedir o aumento das taxas de juros naquele país. A conseqüência é um “boom” mundial e uma pressão inflacionária. O FMI não cogitou dessa possibilidade, talvez por motivos fáceis de compreender.

5. Um Aumento de Cinco Dólares no Preço do Barril de Petróleo

Isto seria um crescimento permanente sustentado do preço nominal do petróleo. O caso é estudado, porque corresponde ao que poderia acontecer se houvesse uma retomada moderada, porém firme, do crescimento em todo o mundo, após o declínio atual, num ambiente em que o suprimento do Oriente Médio e da CEI permanecesse circunscrito por um longo espaço de tempo no futuro. No nosso cenário, supomos que ele seja acompanhado por uma “disciplina monetária global”: a fim de evitar um aumento persistente da inflação, as autoridades financeiras mundiais não permitem o aumento dos agregados monetários, deixando que ocorram elevações nas taxas de juros.

Para simplificar, supomos que todos os choques que se seguem aconteceram realmente no primeiro trimestre de 1992.

O enfoque deste trabalho é sobre os resultados destes cenários nos três blocos de países em desenvolvimento, embora se discutam sucintamente os resultados nas economias da OCDE.

Logo de início, deve-se deixar claro que nossos exercícios não são previsões, e sim análises de cenários, do tipo “como seria se ...?”. Caso o leitor deseje previsões ou prognósticos para os países menos desenvolvidos, deve recorrer ao número mais recente do World Economic Outlook (FMI, 1992) ou ao Internacional Economic Outlook (London Business School, 1992). O Short Term Outlook, publicado pelo Banco Mundial, dá uma atenção específica aos países em desenvolvimento (Banco Mundial, 1992).

1.2. Descrição do Estudo

A estrutura deste trabalho é a seguinte: a Seção 2 descreve brevemente o sistema de modelagem global que estamos usando em nossa análise de cenários e discute a transmissão de choques, tanto entre as economias industrializadas como entre os países industrializados e os em desenvolvimento. As Seções 3 a 7 contêm a análise detalhada de cada um dos nossos cinco choques.

2. A Transmissão Internacional dos Choques Macroeconômicos

Neste trabalho, usamos um sistema de modelagem global, concebido para o estudo de interações econômicas Norte-Sul. Este sistema é composto de duas partes.

A primeira parte é o Modelo Econométrico Global (GEM). É um modelo macroeconômico trimestral da economia mundial, amplamente usado em previsões e simulações. Foi desenvolvido na Grã-Bretanha, a partir do modelo de Perspectivas da Economia Mundial, do Tesouro do Reino Unido e é atualmente mantido pelo trabalho conjunto do National Institute of Economic and Social Research do Reino Unido e da London Business School. O GEM trata, com detalhe, das sete principais economias industrializadas: os Estados Unidos, Japão, Alemanha, França, Itália, Reino Unido e Canadá. O restante da OCDE tem seu modelo em três outros blocos; e os outros países do mundo são desagregados nos seis blocos finais. A última categoria consiste de cinco grupos de países em desenvolvimento e um grupo da Europa Oriental e a CEI. O GEM tem constado de diversas discussões internacionais de modelos globais, incluindo a Conferência de Comparação de Modelos (Model Comparison Conference) da Brookings Institution (Ver Bryant et al. 1988).

A segunda parte de nosso sistema de modelagem consiste de modelos macroeconômicos anuais detalhados e recentes dos dois blocos regionais de países menos desenvolvidos: (i) América Latina, e (ii) as NIEs asiáticas (Coréia, Taiwan, Cingapura e Hong-Kong) (2). Nos nossos exercícios, estes novos modelos detalhados substituem os modelos pequenos “de comércio” de cada um desses três blocos de países menos desenvolvidos (LDC). Este resultado é conseguido ao se rodar os modelos novos lado a lado do modelo principal GEM. Discussões detalhadas dos mesmos podem ser encontradas em Allen et al. (1992), Srinivasan e Vines (1990, 1991a) e Allen (1991).

2.1. Regiões de Países Industrializados no Modelo GEM

As evidências empíricas sugerem que, no curto prazo, as grandes economias industrializadas se comportam essencialmente de uma maneira keynesiana e o modelo GEM está de acordo com isto; os preços são rígidos no curto prazo e o produto é, portanto, determinado primariamente pela demanda. Com o tempo, a inflação reage ao excesso de demanda e serve para “saturar” os gastos, de modo que o produto é, no longo prazo, determinado pelos fatores do lado da oferta.

As interações entre países ou blocos se realizam através de volumes e preços do comércio e de mudanças na taxa de câmbio.

Os fluxos comerciais entre países e blocos dependem da competitividade relativa e da demanda interna relativa. É feito um desconto explícito por conta das diferenças na direção dos fluxos comerciais. Assim, por exemplo, o Japão é relativamente mais importante que os Estados Unidos para a determinação das exportações das NIEs asiáticas, quando comparada com a determinação das exportações latino-americanas.

Os preços de exportação das manufaturas são determinados pelos custos internos dos países industrializados e os preços dos concorrentes. Os preços internos e os custos nos estados Unidos têm uma influência especial. Os preços do petróleo são supostamente fixado pela OPEP, em termos de dólar nominal. Os preços de produtos primários (excluído o petróleo) são desagregados em quatro grupos gerais de “commodities”. O valor agregado desses preços, em termos reais (deflacionados pelo preço dos bens manufaturados) depende da força do produto mundial e da produção industrial e ainda das taxas de juros internacionais.

As taxas de câmbio do iene e do marco, com relação ao dólar, são flutuantes e determinada “olhando-se para o futuro”. Reagem a diferenciais futuros de taxas de juros. Uma faixa de câmbio pode começar em queda, em reação a um diferencial negativo persistente de juros e depois se valorizar vagarosamente, de modo que os rendimentos esperados de todas as moedas se igualem. Por outro lado, dentro do **Exchange Rate Mechanism** do Sistema Monetário Europeu a França, a Itália e o Reino Unido devem ter sua taxa de câmbio e outras políticas monetárias estabelecidas de acordo com a política seguida pela Alemanha.

As autoridades monetárias dos Estados Unidos, Japão e Alemanha determinam a oferta monetária doméstica. Deste modo, as taxas de juros são geralmente estabelecidas de modo tal que a procura por moeda seja igual à oferta determinada: assim, os aumentos de renda ou de preços farão subir as taxas de juros, na ausência de uma “acomodação monetária”.

Nas simulações, deixamos que as políticas fiscais dos países principais dependessem de estabilizadores automáticos nos quatro primeiros anos de simulações. No prazo mais longo, para assegurar a estabilidade orçamentária inter-temporal, as taxas de impostos pessoais são ajustadas para provocar o déficit fiscal da “baseline” de média prazo.

2.2 Choques Macroeconômicos nos Países Industrializados

O modo como os choques econômicos se desenvolvem em cada país pode ser melhor compreendido por meio de um peça padrão de teoria macroeconômica: o modelo Mundell-Flemming (ver Dornbusch, 1980, cap. 11). O modelo GEM foi construído de modo a torná-lo consistente com aquela teoria. (3)

Uma mudança na política monetária da parte de um país do G3 tem um poderoso efeito dentro daquele país, enquanto as autoridades monetárias de lá isolarem a quantidade de moeda dos acontecimentos macroeconômicos e permitirem que as taxas de câmbio sejam flexíveis e reajam aos fatos. Os movimentos da taxa de câmbio tornam-se, então, uma parte central do processo pelo qual a economia reage à mudança de política monetária. Isto se dá porque as taxas de câmbio são determinadas principalmente pelos diferenciais na taxa de juros; os operadores de mercado que têm visão reforçam estes efeitos ao movimentar a taxa de câmbio para a frente, em reação aos acontecimentos esperados. Nesse caso, uma expansão monetária (digamos) produz, dentro do país onde ocorre, o efeito de aumentar tanto o produto como os preços. Mas, como as taxas de juros caem, a taxa de câmbio se deprecia, aumentando os efeitos altistas do produto e dos preços. É por isto que os efeitos da política monetária são tão poderosos.

Uma mudança na política fiscal, por outro lado, tem apenas um pequeno efeito, dentro do país onde acontece, desde que as autoridades monetárias determinem a oferta de moeda e queiram ou possam permitir reações da taxa de juros. Os movimentos nas taxas de juros, juntamente com as mudanças que eles induzem, prejudicam os efeitos diretos do impulso fiscal. Assim, por exemplo, uma contração fiscal tenderá a puxar para baixo tanto o produto como os preços. Mas, as taxas de juros mais baixas daí resultantes atenuam estas conseqüências. Além disso, a taxa de câmbio irá depreciar-se, fazendo com que o produto e os preços se recuperem ainda mais. Somente se houver efeitos duradouros e significativos nas taxas de juros globais, o produto interno continuará a cair de modo sensível. Caso isto não aconteça, a depreciação da moeda terá como conseqüência a recuperação da perda do produto interno.

Se os movimentos da taxa de juros forem interrompidos para sempre, a política fiscal se torna muito mais poderosa. Sem movimentos na taxa de juros, as alterações da taxa de câmbio são muito mais inexpressivas e a política fiscal terá seus efeitos keynesianos convencionais de multiplicador/acelerador. Uma contração fiscal levará, então, a uma recessão interna substancial e persistente.

A transmissão dos efeitos dos choques macroeconômicos entre países industrializados e a maneira como o modelo GEM os captura podem também ser compreendidos através do uso do modelo Mundell-Flemming mais simples.

Os impulsos monetários são transmitidos negativamente de um país para outro, através da taxa de câmbio. Este resultado bem conhecido deriva imediatamente de nossa premissa de que as autoridades monetárias, tanto dentro como fora do país, regulam a oferta monetária. Uma expansão monetária nos Estados Unidos, por exemplo, deve — porque aumenta a oferta de moeda do mundo — ter efeitos declinantes sobre as taxas de câmbio internacionais, no médio prazo. Isto acontece depois que os diferenciais de taxas de juros internacionais forem

eliminados, mas antes que o “boost” monetário tenha se exaurido completamente pela inflação. Em países estrangeiros, taxas de juros tão baixas só são consistentes com o equilíbrio monetário se existir um movimento para baixo em seu produto e/ou preços. O que acontece é que uma valorização da moeda daquele país em relação ao dólar é o veículo por meio do qual estes movimentos para baixo são produzidos.

Os impulsos fiscais, por outro lado, são transmitidos positivamente, do curto ao médio prazo. Se as taxas de juros são variáveis, uma contração fiscal dos Estados Unidos, por exemplo, terá um efeito negativo sobre as taxas de juros internacionais, a médio prazo. Mas, em países estrangeiros, taxas de juros assim baixas só são consistentes com o equilíbrio monetário se tiver havido um movimento para baixo no produto e/ou preços (4). O que acontece é que, também neste caso, a valorização da moeda do país estrangeiro com relação ao dólar é o mecanismo através do qual se desencadeiam estes movimentos para baixo.

A transmissão da política fiscal ainda será positiva, mesmo que as taxas de juros não sejam variáveis depois de uma contração. No entanto, pelo fato de as taxas de juros não terem caído, qualquer recuperação de longo prazo será retardada. Ela terá de acontecer por meio de outros mecanismos, especialmente os efeitos de equilíbrio real resultantes de mudanças nos preços dos produtos.

Resumindo: dentro, do grupo dos G3, os impulsos monetários são mais do que contidos (“bottled up”) internamente e, na verdade, são transmitidos negativamente no exterior. O impacto da política fiscal depende da variação ou não das taxas de juros. Caso as taxas de juros se movam, os impulsos fiscais se dissiparão rapidamente pelo mundo. Se as taxas de juros permanecerem fixas, então a política fiscal será mais poderosa internamente e também terá efeitos de transmissão mais persistentes.

2.3. Países em Desenvolvimento nas Regiões Latino-Americana e Asiática em nosso Sistema de Modelos Global

A pesquisa empírica sugere que é conveniente analisar os acontecimentos macroeconômicos relacionados com os países em desenvolvimento, tanto dentro deles como entre os mesmos e os países industrialmente avançados, de uma maneira um tanto diferente daquela apropriada aos países industrializados. Nosso sistema de modelos utiliza uma quantidade considerável de pesquisas deste tipo (5). Nossa pesquisa pôs em destaque diversas diferenças estruturais entre as regiões, cujo conhecimento ajuda na interpretação de suas reações diferentes nos cenários descritos mais adiante.

Demanda

Se os preços fossem mantidos constantes (irrealisticamente) em qualquer país dessas regiões menos desenvolvidas, então o produto seria determinado pela demanda, de uma maneira normal keynesiana de multiplicador/acelerador. Os componentes de consumo e investimento desta demanda são determinados nestas regiões de forma normal: crucialmente, as taxas de juros reais globais parecem ter efeitos importantes sobre a demanda, através de seus efeitos sobre o investimento. Como o investimento determina a evolução do estoque de capital, estes efeitos de taxas de juros serão também importantes para a oferta.

Existem diferenças distintas entre as regiões, nas partes do lado da demanda relacionadas com o comércio. A elasticidade-renda da demanda mundial por exportações das NIEs parece ser muito mais alta que a das exportações latino-americanas. Além disso, as elasticidades-preço relevantes parecem diferir muito entre as regiões: as elasticidades-preço da procura e oferta de exportações das NIEs parecem ser muito mais altas que as da América Latina. Contudo, para todas estas regiões, um barateamento das exportações devido a uma desvalorização real parece levar a um melhor equilíbrio comercial, pelo fato de os efeitos favoráveis de volume compensarem quaisquer perdas nas relações de troca. De modo geral, a elasticidade relevante que mostra o efeito desta melhoria na competitividade internacional sobre a balança comercial é de 5 nas NIEs, contra 2 na América Latina.

Oferta

Se forem permitidas mudanças nas condições de oferta, sua posição sofre alterações fundamentais, de maneiras que diferem profundamente entre regiões. Na América Latina, qualquer aumento de demanda parece atrair muito pouco crescimento da oferta e resulta geralmente em uma alta de preços. Podemos descrever isto dizendo que a curva de oferta da economia como um todo é inclinada para esta região. Este parece ser o caso, por três motivos. Primeiro, esta região parece ter as limitações mais sérias de capital, pelo fato de os rendimentos decrescentes do capital parecerem se consolidar mais rapidamente, à medida que a demanda (por produção) se eleva, com relação ao estoque de capital. (7) Em segundo lugar, os salários reais parecem reagir mais agudamente à produção na América Latina que em qualquer outra parte. Em terceiro lugar, a região é a mais fechada, de modo que as mudanças nos preços de bens comercializáveis, em relação ao preço de bens não-comercializáveis, podem ter um papel pouco destacado de estimular um aumento da produção. Por outro lado, como seria de se esperar, os aumentos de demanda acarretam maior crescimento da oferta na região das NIEs, isto é, a função oferta das NIEs é a mais achatada de todas as regiões. Isto acontece porque os rendimentos decrescentes surgem devagar, pelo fato de os custos mais reais da mão-de-obra por unidade de produção parecerem ser independentes do produto (8) e devido à abertura dessas economias.

Existe um pouco do aspecto das diferenças entre as condições da oferta nas duas regiões: o grau de ilusão monetária. No continente latino-americano, com sua tradição inflacionária, somente um aumento na taxa de aceleração da inflação é suficiente “surpreendente” para provocar qualquer aumento da produção. Além disso, o efeito é pequeno, quase desaparecendo dentro de um ano. Nas NIEs, ao contrário, parece que um aumento na taxa de inflação é, por si só, suficiente para causar uma inflação-surpresa, e cerca de metade deste efeito sobrevive após 3 anos.

Podemos tirar importantes conclusões daquilo que acabamos de dizer. Devido ao fato de as curvas de oferta na América Latina serem mais inclinadas, uma redução permanente na demanda por exportações reduz mais os preços com relação à produção que um choque semelhante nas NIEs. Um choque permanente de oferta causado, por exemplo, por uma redução no estoque de capital, devido a um aumento das taxas de juros reais internacionais, pode muito bem ter um efeito muito maior na América Latina que nas NIEs. E, finalmente, em resposta tanto aos choques da procura como aos da oferta, os preços tendem a ser muito mais voláteis na América Latina que nas outras duas regiões. Este ponto é reforçado pelo grau bem menor de ilusão monetária nesta região, que remove esse mecanismo de amortecimento do processo de reação aos choques.

Política

Nosso tratamento da política macroeconômica difere criticamente de uma região para outra. No caso das NIEs, supõe-se que os gastos do governo sejam exógenos. Isto acontece porque as NIEs não são limitadas pelos empréstimos externos e os governos não precisam ajustar seus gastos em decorrência de uma deterioração de sua conta corrente. A América Latina, ao contrário, sofre de problemas enormes de dívidas e é limitada em sua capacidade de contratar empréstimos externos. Para simular esta limitação, implementamos uma regra de “feed back”, que faz com que as despesas do governo sejam reduzidas em resposta a qualquer piora na situação da conta corrente e se expandam se esta situação melhorar. Nosso sistema trata as taxas de impostos em todas as regiões como exógenas, de modo que os déficits orçamentários são endógenos. No entanto, a oferta monetária é endógena, de modo a capturar um aspecto importante da experiência de ajuste do país em desenvolvimento, que é destacada na “abordagem monetária ao balanço de pagamentos”; ele depende de fatos orçamentários e de alterações nas reservas cambiais.

O sistema de modelos considera as taxas de câmbio nominais como sendo fixas nas duas regiões, aos valores da “baseline”, com relação ao dólar americano (9).

Outras Diferenças Estruturais entre as Regiões.

Existem outras diferenças entre as regiões, além das já mencionadas. As mais importantes são:

(i) Há diferenças nos saldos da dívida, excluindo as reservas cambiais. A América Latina é um grande devedor, mas as NIEs não. Estimamos que um aumento de 1% nas taxas de juros chega a cerca de US\$ 3 bilhões, em pagamentos adicionais de juros da América Latina.

(ii) Uma outra diferença vem da pauta do comércio das NIEs, em comparação com a da América Latina. Ao contrário desta última, as NIEs são exportadores líquidos de manufaturas e importadores líquidos de produtos primários. Deste modo, uma reversão nas relações de troca de “commodities” melhora as relações de troca das NIEs, piorando as da América Latina.

(iii) Por fim, existem diferenças na estrutura de mercado das exportações. A participação das NIEs nas exportações para os Estados Unidos é muito menor e seu comércio com o Japão é maior que o de outras regiões.

O Resto do Mundo

A propósito, devemos notar que, ao contrário do que foi descrito sobre a América Latina e as NIEs, os modelos para as outras regiões do mundo são tratados, em nosso sistema de modelos, como se estivessem na versão padrão do modelo GEM. Nesses tratamentos simples, os volumes de exportação são determinados pelo crescimento das importações mundiais e as relações de troca e os volumes de importação apenas reagem “às divisas disponíveis”. Não existem instrumentos explícitos de política nestas outras regiões de países em desenvolvimento. Este é um ponto relevante para o comportamento da OPEP na nossa última simulação.

2.4. A Transmissão de Choques Macroeconômicos entre Países Desenvolvidos e em Desenvolvimento

As perspectivas macroeconômicas para os países em desenvolvimento dependem dos resultados verificados nos países desenvolvidos e são obtidas por meio de elos-chave (“key linkages”)(10): o comportamento dos volumes de exportação e dos preços; o comportamento das relações de troca (11); movimentos nas taxas de juros internacionais (que estabelecem as condições de cobrança do serviço da dívida e também influenciam a acumulação de capital). Nos países menos desenvolvidos, os volumes das exportações e os preços são, por sua vez, governados por dois fatores decisivos: o crescimento real nos países da OCDE e os movimentos da taxa de câmbio. O fato de se supor que todas as regiões menos desenvolvidas são atreladas ao dólar norte-americano tem alguma importância neste processo.

O modo como estes elos funcionam é melhor entendido se for usado novamente o modelo Mundell-Flemming. Mas, neste caso precisamos ter cuidado ao fazer suposições de taxas de câmbio. Nas interações entre os países em desenvolvimento e os Estados Unidos, devemos usar a variante da taxa de juros fixa da teoria, ao mesmo tempo em que usamos a variante de taxa de câmbio flutuante para outras interações.

Um choque de política monetária partido dos Estados Unidos como, por exemplo, uma expansão, é transmitido, no início, com muita força para as regiões menos desenvolvidas (LDCs), antes de ser esgotado pela inflação. Isto acontece porque, como estas regiões têm taxas de câmbio atreladas ao dólar, os efeitos positivos da expansão monetária nos Estados Unidos exigem que as exportações dos LDCs aumentem os efeitos positivos das reduções das taxas de juros americanas naquelas regiões. Além disso, a depreciação do dólar face às moedas dos outros países do grupo G3 irá aumentar a competitividade das exportações dos países em desenvolvimento nos mercados mundiais. Finalmente, a redução das taxas de juros americanas reduz as obrigações do serviço da dívida, porque a grande maioria desta dívida é em dólares. Não existe, portanto, a transmissão pequena ou negativa que deduzimos como sendo o resultado provável da transmissão de um choque monetário dos Estados Unidos para os outros países do G3.

Um choque fiscal partindo dos Estados Unidos como, por exemplo, uma contração, é transmitido de modo fraco. Isto acontece porque, como estas regiões têm taxas de câmbio fixas vis-à-vis o dólar, os efeitos negativos da contração fiscal na demanda americana por exportações dos LDCs prejudicam os efeitos positivos da baixa dos juros americanos sobre aqueles países. (Mais uma vez é bom notar que são as taxas de juros nos Estados Unidos que ditam as obrigações de pagamento de juros da dívida dos LDCs). Além disso, a depreciação do dólar com relação aos outros países do G3 irá melhorar a competitividade das exportações dos países em desenvolvimento no mercado internacional, mais uma vez contrabalançando os efeitos negativos diretos da contração da demanda americana por exportações dos LDCs. Não há a transmissão positiva forte que deduzimos ser o resultado provável na transmissão de uma contração fiscal americana para os outros países do G3.

Estes contrastes, entre a natureza da transmissão dentro do G3 e a que se faz para os países em desenvolvimento, são o que seria de esperar da simples teoria macroeconômica: a transmissão sob taxas de câmbio fixas difere fundamentalmente da que acontece sob taxas flutuantes.

Quando considerarmos os efeitos, sobre os países em desenvolvimento, dos choques advindos de dentro do G3, porém fora dos Estados Unidos, então o resultado será bem diferente. Uma contração monetária na Alemanha, por exemplo, teria apenas um efeito fraco sobre os países em desenvolvimento, basicamente por causa dos movimentos do marco contra o dólar, que são induzidos. O argumento é o mesmo usado na Seção 2.2., para descrever a transmissão de choques monetários dentro do G3. Do mesmo modo, uma mudança fiscal na Alemanha como, por exemplo, uma expansão, deveria ter um forte efeito positivo sobre os países em desenvolvimento, novamente devido, em parte, aos movimentos induzidos na taxa de câmbio. O argumento também reflete aquele usado para discutir a transmissão fiscal da Seção 2.2. Estes dois pontos são fortalecidos pelo fato de as taxas de juros alemãs não influenciarem, por si só, as obrigações do serviço da dívida dos países em desenvolvimento.

É preciso notar que os resultados das discussões acima poderiam ser bem diferentes se tivéssemos suposto uma política de taxa de câmbio diferente para os países em desenvolvimento. O exame desta questão oferece uma agenda importante para um trabalho futuro.

3. Consolidação Fiscal nos EUA, com Manutenção do Aperto Monetário

Consideramos uma redução sustentada nos gastos do governo americano, igual a 1% do PIB. Nosso objetivo é examinar os efeitos das tentativas de controlar o crescente déficit americano (12). Supomos, inicialmente, que isto é feito por causa da fragilidade financeira interna e diante de ameaça de demanda futuras possivelmente substanciais sobre os mercados mundiais de capital. Especificamente, isto é representado por um resultado no qual as taxas de juros nominais caem muito pouco, diante do declínio do nível de atividade que se verifica.

Dois fatores podem levar a este resultado. Primeiro, o caos recente no setor financeiro americano deixou-o muito vulnerável a choques futuros. As instituições financeiras americanas poderiam, portanto, considerar como o efeito principal de um pacote de déficit fiscal como sendo um grande redução nos futuros fluxos de lucros. Seria então visto como uma ameaça potencial à estabilidade do sistema financeiro, nas circunstâncias atuais de acumulação de dívidas. Isto poderia causar uma “fuga para a qualidade” ou uma restrição do crédito disponível nas instituições financeiras americanas em má situação.

Uma segunda possibilidade é que prováveis demandas futuras feitas nos mercados mundiais de capital poderiam pôr um limite inferior às taxas de juros de longo prazo. Grande parte da demanda de capital para a reconstrução da Europa Oriental e da CEI ainda não foi realizada. Contudo, a ameaça dessas futuras demandas se reflete nas taxas de juros atuais, através da estrutura dos prazos. O efeito é uma espécie de armadilha da liquidez. As taxas juros podem, portanto, não chegar a cair, apesar da fraqueza existente da produção e da demanda.

Simulamos este caso, não permitindo que as taxas de juros nominais dos Estados Unidos se movam, em reação aos efeitos diretos do choque fiscal. Na verdade, deixamos que a demanda por moeda se desloque, de modo que qualquer redução substancial de taxa de juros, em decorrência da queda dos gastos, seja evitada. (13)

3.1 O Impacto na OCDE

O resultado é uma contração keynesiana, com uma vingança. Nos Estados Unidos, o impacto é uma recessão muito persistente. A contração dos gastos governamentais reduz o produto por um multiplicador de unidade: há reduções no investimento induzidas pelo acelerador que aumentam o impulso fiscal, mas estes são compensados por uma severa contração das importações. Os preços americanos caem significativamente, devido à redução sustentada da demanda, ligeiramente aumentada pelos efeitos da valorização da moeda. Por fim, a queda dos preços estimula o consumo através de efeitos de saldos reais, e a produção começa a se recuperar.

As taxas de juros se movem muito pouco, embora se permita deliberadamente que as dos EUA reajam aos efeitos do “segundo round” (14). Na ausência de grandes movimentos de câmbio nominais, não há muita mudança nas taxas de câmbio nominais, mas a lenta queda dos preços nos Estados Unidos faz com que a taxa de câmbio real se deprecie gradualmente.

Há uma transmissão substancial do choque via decréscimo de produção no exterior, como seria de se esperar com demandas bem menores de gastos de importação nos EUA. Os preços no Japão e na Alemanha caem bem menos que nos Estados Unidos, porque esta transmissão é apenas parcial.

O comércio mundial cai sensível e persistentemente em cerca de 1,5%; e muito mais nos mercados latino-americanos, como seria esperado com os laços relativamente estreitos do comércio regional com os Estados Unidos. Os preços reais das “commodities” (15) mergulham profundamente, caindo até um máximo de 2,5%.

3.2. O Efeito sobre os Países em Desenvolvimento

Estes efeitos são mostrados em detalhe na Tabela 1. Podemos decompô-los em três partes.

(i) Todas as Regiões menos desenvolvidas enfrentam uma pressão direta e contraditória: a redução da atividade mundial e a queda dos preços reais das “commodities” levam a uma diminuição das receitas de exportação. Existem ainda os efeitos subsidiários da valorização do dólar sobre a competitividade na América Latina e nas NIEs (16).

(ii) Além disso, nas economias endividadas da América Latina, o agravamento da conta corrente exige uma redução dos gastos governamentais, em razão do ajuste externo, mesmo diante da recessão já grave. Por outro lado, como as NIEs não estão com problemas de endividamento, não existem motivos para que elas sofram uma contração dos gastos públicos.

(iii) Finalmente, em todas as regiões, o declínio da produção causa uma redução do investimento, por meio da operação normal de um mecanismo de acelerador. Mas, como o estoque de capital é menor, isso conduz a uma redução daquilo que as economias podem ofertar e a uma queda da produção; o que provoca uma nova redução do investimento — uma espécie de colapso cumulativo. Embora este processo não seja realmente instável, o certo é que contribui para piorar a situação.

Há grandes quedas da produção em todas as regiões. A América Latina é a que tem o pior quadro, atingida por sua proximidade dos Estados Unidos, o que faz com que seu volume de exportação tenha uma queda substancial. Por causa disso, precisa fazer grandes ajustes fiscais, sofrendo um colapso cumulativo. O produto global tem um declínio de 1,5%.

As NIEs também são atingidas pelo colapso dos mercados americanos, mas se ajustam bem mais depressa. A queda dos preços melhora a competitividade e recupera parte das perdas de exportações. No entanto, sua perda permanente de produção ainda quase chega a um ponto percentual.

3.3. Significado

Estes resultados sugerem que uma consolidação fiscal nos Estados Unidos, não acompanhada de qualquer forma de alívio monetário, seria prejudicial à economia global e, de modo especial, ao Terceiro Mundo. A América Latina é que mais sofre, mas também ocorrem quedas sustentadas de produto nas NIEs asiáticas.

4. Consolidação Fiscal dos EUA com “Afrouxamento Monetário”

Isto mostra o efeito do mesmo pacote de redução do déficit americano acima mencionado, mas no qual o Fed provoque ou permita uma redução das taxas de juros. Em especial, supomos que as taxas de juros caiam de um modo que seria uma decorrência natural da consolidação, caso não haja nenhuma alteração na demanda por moeda e, ao mesmo tempo, o Fed siga uma política de “agregados monetários constantes”. As taxas de juros nos Estados Unidos cairiam, neste caso, como cairá o produto, em reação a uma redução dos gastos públicos.

4.1. O Impacto na O.C.D.E.

O produto americano cai inicialmente, como no caso anterior. Mas se recupera rapidamente: o multiplicador no primeiro trimestre é aproximadamente um, mas toda a queda se reverte dentro de um ano. As taxas de juros de curto prazo dos Estados Unidos caem inicialmente em 2,4 pontos percentuais em termos nominais e se elevam de novo com rapidez, dentro de dezoito meses; no entanto, na simulação, as taxas permanecem reduzidas em um quarto de um ponto percentual durante cinco anos. Assim, elas “puxam” algumas despesas de investimento, tanto nas empresas como na habitação.

A taxa de câmbio real dos Estados Unidos se deprecia inicialmente em 2,3% e depois tem uma elevação firme. Este é o comportamento que se esperaria em virtude de, após a depreciação inicial, o dólar ter de se valorizar para compensar o fato de as taxas de juros serem mais baixas naquele país que no exterior.

Após 5 anos, as taxas de juros declinam em toda a parte, de um quarto a um décimo de um por cento, de modo que o investimento nos Estados Unidos permanece alto. Além disso, a taxa de câmbio real do dólar é novamente depreciada em cerca de um por cento. Neste ponto, o aumento do investimento e das exportações líquidas nos Estados Unidos acompanha mais ou menos exatamente a redução dos gastos do governo.

Os preços ao consumidor, nos EUA, quase não caem no início e sobem ligeiramente no fim, porque a depreciação da moeda anula de sobra o efeito da redução da demanda sobre os preços da produção.

Há alguma transmissão do choque na queda da produção no exterior, devido ao efeito da diminuição dos gastos americanos sobre a demanda das importações e também à valorização das moedas estrangeiras, com relação ao dólar (17). Os preços ao consumidor, no Japão e na Alemanha, caem muito mais que os dos Estados Unidos, por causa dos efeitos da valorização cambial naqueles países (18).

A princípio, os mercados exportadores caem fortemente em toda a parte mas, devido aos estreitos laços comerciais, a América Latina é que mais sofre. Mais tarde, os mercados se recuperam, acompanhando o produto do G3. Os preços reais das “commodities” deterioram-se grandemente no começo (os efeitos do volume e da taxa de câmbio suplantam os efeitos da baixa da taxa de juros nos Estados Unidos), mas voltam a subir um pouco dentro de alguns anos, porque as taxas de juros nos EUA permanecem baixas.

4.2. O Efeito sobre os Países em Desenvolvimento

As regiões dos países em desenvolvimento enfrentam pressões contraditórias, apenas no curto prazo. Daí em diante, se beneficiam das taxas de juros mais baixas e da recuperação da economia do resto do mundo.

(i) A redução do comércio internacional e o agravamento dos termos de troca das “commodities” leva, no curto prazo, a um volume menor de exportações. Isto somente se aplica ao primeiro ano, mais ou menos. Depois, a recuperação do comércio mundial e os efeitos expansionistas da depreciação do dólar passam a dominar (19). Os efeitos de competitividade beneficiam principalmente as NIEs asiáticas, sendo bem menores na América Latina.

(ii) a melhora na conta corrente das economias sobrecarregadas de dívidas da América Latina possibilita um aumento dos gastos dos respectivos governos. A razão principal para isto é que a redução, em grande parte temporária, das taxas de juros americanas, leva a uma queda substancial dos pagamentos líquidos dos juros da dívida externa; no primeiro ano, há uma redução de cerca de US\$ 1 bilhão, na América Latina. Este efeito é apenas transitório, mas é aumentado pela melhora das exportações, como já foi mencionado. Na verdade, os dois fatores se combinam, para possibilitar um grau significativo de afrouxamento fiscal. Nas NIEs, ao contrário, pelo fato delas terem um saldo positivo de ativos nos mercados financeiros internacionais, o efeito das taxas de juros mais baixas é o agravamento da conta corrente. Mas, como estes países não têm a limitação da dívida, não há a razão correspondente para que esta venha a provocar uma contração dos gastos públicos.

(iii) A redução das taxas de juros americanas causa também um aumento do investimento e, deste modo, um aumento do estoque de capital.

Estas três pressões se fazem sentir tanto no lado da procura como no da oferta.

No lado da demanda, as exportações sobem por razões acima discutidas, embora não sejam, até certo ponto, globais. O aumento da demanda é reforçado pelo afrouxamento dos gastos governamentais, tornado possível pela melhora na conta corrente na América Latina.

Finalmente, as despesas de investimento sobem significativamente, devido às taxas de juros mais baixas. O efeito conjunto desses três resultados é um impulso sustentado da demanda.

Do lado da oferta, existe um impulso duradouro (mesmo que pequeno) em toda a parte, por causa dos aumentos de estoques de capital causados pela diminuição das taxas de juros internacionais.

O produto global sobe em todas as regiões. A “elasticidade” de forma reduzida do aumento do produto dos LDCs, em relação à contração fiscal nos Estados Unidos, varia entre um e dois terços. Além disso, como o aumento da demanda é maior que o da oferta, há um aumento significativo no nível de preços (principalmente na América Latina, pela inflexibilidade da oferta que se verifica lá).

É interessante notar que a demanda na América Latina é puxada por ambas as forças positivas (as exportações mais competitivas e a política fiscal menos apertada), ao passo que as NIEs se beneficiam apenas do primeiro efeito. No entanto, o produto sobe menos na América Latina que nas NIEs. Isto acontece porque o suprimento parece ser menos flexível na primeira. O ônus de assegurar este resultado cai sobre o consumo, que se eleva muito menos que nas outras regiões, devido aos efeitos negativos do saldo real, causados por preços mais altos.

4.3. Significado

Este exercício sugere que a consolidação fiscal americana acompanhada por uma acomodação monetária teria efeitos benéficos para o Terceiro Mundo. Os resultados levam a crer que, ao se permitir o desenvolvimento

de um afrouxamento monetário nos Estados Unidos, diante de um pacote de redução do déficit do país, os efeitos do pacote seriam totalmente transformados. Isto porque tal medida possibilitaria outras demandas globais sobre a poupança mundial, inclusive demandas no Terceiro Mundo, a virem para a frente e se manifestarem nos mercados internacionais de capitais, à medida que a pressão do governo americano sobre estes mercados se reduzisse.

Nossas descobertas podem parecer controvertidas. Elas estão de acordo com os resultados relatados por Muscatelli e Vines (1989); mas, aquele trabalho foi muito especulativo e não se baseou em uma investigação econométrica sólida. Contudo, nossas conclusões diferem das de Masson e Helliwell (1990), que relataram um efeito ligeiramente benéfico da expansão fiscal; e que, por inferência, sugeriram que uma contração fiscal teria efeitos negativos. Eles chegaram a isto, mesmo para seu grupo de países altamente endividados; o resultado foi ainda melhor para os países em desenvolvimento emprestadores líquidos.

O ponto em discussão é este: a contração fiscal nos Estados Unidos reduz o valor das exportações. Mas, com taxas de juros mais baixas, ela reduz o valor dos pagamentos de juros por parte das economias endividadas. O efeito líquido é a pequena diferença entre dois números grandes, ainda sujeita a alguma disputa. Além disso, em nosso modelo, as taxas de juros menores permitem um aumento de oferta nos países menos desenvolvidos, por causa do modo detalhado como construímos este modelo. Aquele efeito não está assinalado no modelo MULTIMOD, usado por Masson e Helliwell. Portanto, vamos defender nossos resultados, embora tenhamos de admitir que eles são incertos.

5. Demandas Adicionais sobre a Poupança Mundial

Este cenário deve resultar essencialmente da reconstrução do antigo Império Soviético e, de modo particular, dos gastos suplementares necessários à reconstrução da Alemanha Oriental. Os parâmetros deste choque são tirados precisamente de uma experiência semelhante feita no número de outubro do World Economic Outlook (FMI, 1991). Segundo aquela publicação, o Fundo quantificou a magnitude possível de demandas adicionais de poupança mundial como sendo da ordem de US\$ 100 bilhões, assim distribuídas:

Reunificação da Alemanha	US\$ 55 bilhões
Reconstrução do Oriente Médio	US\$ 12 bilhões
Europa Oriental e CEI	US\$ 33 bilhões
	US\$ 100 bilhões

Supusemos que este aumento global da demanda por poupança seja mantido todo ano, de 1992 até o fim do período de nossa simulação. Como não detalhamos modelos explícitos dessas regiões, deixamos simplesmente que estes incrementos na demanda por recursos sejam refletidos em importações líquidas adicionais feitas pelas duas regiões: as demandas foram alocadas aos parceiros comerciais das regiões, do mesmo modo como foi feito pelo FMI (20).

É ilustrativo comparar nosso exercício com o de Pauly (1992). Nosso choque é quase três vezes superior ao considerado por Pauly, e é permanente; o dele, atinge um total de apenas US\$ 300 bilhões, espalhados ao longo de cinco anos (ibid, p. 26). Pauly destaca o fato de todos os recursos serem destinados a investimentos nos países receptores. No entanto, mesmo em seu relatório, as conseqüências de tal atividade, do lado da oferta e decorrentes da substituição de importações, parecem ser extremamente limitadas (21), de modo que as diferenças entre nós parecem se concentrar essencialmente no tamanho do choque.

mundial, do pagamento de reparações por parte da Alemanha. Neste estudo, supomos que estes aumentos de importações são essencialmente financiados, segundo Pauly (p. 18), por “um consórcio de grandes nações industrializadas, através de instituições como o FMI e o EBRD, (que forneceriam) doações, ajuda e “soft loans ...”. E, seguindo tanto Pauly como o FMI (1991), supomos que todas estas doações, ajudas e “soft loans” são financiados por títulos, sem nenhum ajuste fiscal em qualquer parte: isto parece estar de acordo com a experiência recente (ibid, p. 21). Mas, o que é sério é que a oferta monetária dos G3 é fixa, o que pressiona a demanda adicional de recursos mundiais, ao dar lugar a grande aumentos das taxas de juros nos países que recebem uma demanda extra por suas exportações. Esta política de não-acomodação monetária representa uma atitude anti-inflacionária adotada por autoridades monetárias da OCDE.

5.1. O Resultado no G3

O resultado global é que o comércio mundial aumenta muito significativamente nos primeiros dois anos, antes de regredir gradualmente. Como grande parte da demanda adicional cai sobre a Alemanha, as taxas de juros de curto prazo daquele país sobem no primeiro ano em 5 e meio pontos percentuais. Este aumento enorme das taxas de juros alemãs deveria ser examinado com cuidado. Antes de tudo, o incremento é pequeno no resto do mundo, com as pressões financeiras conseqüentes sendo recebidas por movimentos nas taxas de câmbio. Em segundo lugar, estas taxas de juros são de curto prazo. Em seu trabalho, o FMI encontrou movimentos um tanto pequenos nas taxas de juros de longo prazo (cerca de um por cento), um resultado não inconsistente com nosso movimento nas taxas de curto prazo. Outros estudos que usaram taxas de curto prazo, citados no World Economic Outlook, (nota 36 na p. 49 de FMI, 1991), sugerem resultados próximos dos nossos.

Aos poucos, as taxas de juros se realinham em todo o mundo. No fim da década, as taxas mundiais de juros (reais e nominais) estão mais altas em cerca de 0,25 pontos percentuais. Contudo, é quase certo que tal medida também deixa de refletir a pressão financeira global no longo prazo. Isto acontece porque, depois de 1995, os ajustes fiscais corretivos vêm à cena para fechar déficits orçamentários. Antes daquela data, como mostra o gráfico, existe um pequeno imposto inflacionário global. Assim, as taxas de juros não devem jamais agir sozinhas para resolver a escassez de poupança.

Devido aos movimentos iniciais da taxa de juros, o marco e todas as outras moedas do sistema monetário europeu se valorizam em mais de 12 por cento, com relação ao dólar. Aos poucos, as taxas de câmbio voltam a se alinhar, do mesmo modo que as taxas de juros. No fim da década, a taxa de câmbio real do marco é aproximadamente 2 e meio por cento mais alta, com relação ao dólar e 0,8 por cento com relação ao iene (22).

Como as simulações anteriores nos levariam a esperar, os produtos se elevam nas regiões fora da Europa, tanto por causa de efeitos diretos de comércio internacional, como de transmissão positiva (23).

Os preços ao consumidor se inflacionam gradualmente nos Estados Unidos e no Japão, chegando a ficar quase um por cento mais altos, devido a aumentos da produção e depreciação de moeda. Mas, na Alemanha, os preços ao consumidor chegam a cair, por causa da valorização acentuada da taxa de câmbio. Assim, fica aparente de que modo o movimento da moeda redistribui não só o incentivo à demanda global, como também as conseqüentes pressões de preço.

Os mercados exportadores apresentam uma alta para a América Latina e as NIEs (depois de um “solução”). Os preços reais das “commodities” sobem consideravelmente por um largo espaço de tempo, como seria de se esperar, após uma queda inicial induzida pelas taxas de juros alemãs (24).

5.2. O Resultado nos Países em Desenvolvimento

Existem quatro maneiras principais de o choque ter impacto no Terceiro Mundo:

- (i) os resultados bastante diversos nos mercados exportadores (25).
- (ii) o comportamento dos termos de troca entre bens primários e manufaturas. Isto melhora os termos de intercâmbio latino-americanos, porque este continente é exportador líquido de “commodities” e importador líquido de manufaturas (26).
- (iii) o aumento das taxas de juros nos Estados Unidos, que aumenta os pagamentos dos juros da dívida externa e faz subir o custo do capital.
- (iv) o fato de a inflação nos preços globais das “commodities” causar alguns efeitos negativos reais pequenos (e transitórios) sobre o consumo de todas as regiões.

Podemos explicar a experiência, região por região.

Nas NIEs, as exportações aumentam bastante no início, depois se acalmam, com o superaquecimento da economia. O caminho do produto segue o das exportações. Não há nenhuma reação por parte dos gastos públicos, apenas um impacto pequeno sobre o capital, porque os efeitos da taxa de juros real compensam mais ou menos os efeitos da produção.

Na América Latina, o impacto também é positivo, porém muito mais. Os termos de troca têm uma melhora maior que a verificada nas NIEs e os gastos governamentais se expandem, devido à grande melhora na balança comercial. O “boom” resultante causa uma alta de preços, mas também um aumento da acumulação de capital e acréscimo da oferta.

5.3. Significado

Por vezes, se argumenta que um aumento na demanda sobre a poupança mundial escassa será prejudicial ao Terceiro Mundo. No entanto, os resultados do presente exercício são surpreendentemente benéficos para os países em desenvolvimento, com os efeitos de aumento do comércio internacional compensando os efeitos das taxas de juros mais altas. Esta conclusão deve ser interpretada com cuidado. Em primeiro lugar, o resultado positivo depende, pelo menos em parte, da ocasião propícia. De fato, parte desse gasto novo pode ser retardado, como parece ser o caso na Europa Oriental e na CEI. Neste caso, poderíamos obter efeitos negativos no curto prazo, enquanto as perspectivas de uma poupança maior no futuro têm um impacto sobre as taxas de juros correntes, por toda a estrutura do período. Não examinamos detalhadamente essa possibilidade no presente estudo.

Em segundo lugar, existem canais de influência não representados aqui. Grande parte do financiamento externo dos países menos desenvolvidos foi suprida, nos anos 80, por instituições multilaterais, a taxas “concessionais”. É possível que os novos empréstimos à Europa Oriental resultem no aperto da disponibilidade desses recursos “concessionais”. Se este tipo de empréstimo for ainda mais racionado, então o custo-sombra do capital para os países em desenvolvimento subiria mais que o aumento verificado nas taxas de juros do mercado. Haveria efeitos negativos, tanto na procura como na oferta nos países afetados. Existem incertezas anormalmente grandes acerca das dimensões deste efeito. No momento, não temos condições de capturar esta possibilidade, mas é importante tê-la em mente.

6. Demandas Adicionais num Cenário de Escassez de Poupança, com Acomodação Monetária na Alemanha.

Nesta parte, vamos estudar o mesmo “processo de reconstrução” analisado na simulação anterior, porém supondo que ele seja acompanhado por uma acomodação monetária na Alemanha, de modo a evitar a subida das taxas de juros alemãs. A consequência é um “boom” mundial e pressão inflacionária em todos os países. É uma possibilidade não examinada pelo FMI, talvez por motivos explicáveis.

6.1. O Impacto no Mundo Industrializado

Este cenário resulta em um aumento sustentado do produto mundial da ordem de 0,75% e de mais de 4% no comércio internacional. Contudo, o custo disso é uma alta permanente da taxa de inflação nas economias industrializadas, de 0,25% por ano.

Grande parte desta expansão recai sobre a Alemanha. Com taxas de juros nominais praticamente imutáveis, as taxas alemãs de juros, em termos reais, são então reduzidas. A consequência é uma depreciação real inicial do marco em cerca de dois pontos percentuais, com relação ao dólar, e um pouco menos com relação ao iene. Esta depreciação inicial da taxa de câmbio real do marco termina se revertendo, à medida que os preços internos da Alemanha sofrem uma alta maior que a verificada em outros países (27).

As outras economias européias se beneficiam diretamente da expansão e também brevemente da baixa da taxa de câmbio real (supondo-se que sua taxa de câmbio nominal acompanhe o marco no SME). Os efeitos inflacionários surgem relativamente devagar, devido a defasagens nos contratos salariais. A inflação alemã é empurrada brevemente para até 1% acima, depois de passado mais ou menos um ano do impulso inicial.

Os efeitos de transmissão sobre o resto da OCDE são fortemente positivos. O impacto de taxas mais baixas de juros sobre todo o bloco da Comunidade Européia faz com que o aumento da demanda compense o efeito modesto da perda de competitividade. Esses países sofrem uma elevação lenta, porém sustentada, da inflação.

Com um comércio internacional florescente, os mercados exportadores ficam em alta para cada grupo de países em desenvolvimento. Os preços reais das “commodities” também sobem substancialmente.

6.2. O Resultado para os Países em Desenvolvimento

Este cenário é inteiramente positivo para o mundo em desenvolvimento. Aumentos sustentados nos mercados de exportação beneficiam a todos, enquanto os produtores de “commodities” ganham com a melhora nos termos de troca. Os efeitos negativos da taxa de juro, que caracterizaram o cenário anterior foram, naturalmente, esterilizados.

O resultado é, portanto, uma expansão sustentada do produto em cada uma das regiões dos países menos desenvolvidos. Isto é acompanhado por preços mais altos.

As perspectivas para a América Latina são especialmente favoráveis. O produto é permanentemente elevado em 2,5%, dentro de dois anos. Devido a escassez de mão-de-obra, os salários reais sobem, mas a América Latina ainda continua competitiva, devido ao progresso substancial dos termos de troca, causada pela alta nos preços das “commodities”. Uma posição melhor da conta corrente permite uma expansão dos gastos domésticos dos governos.

As NIEs reagem de modo semelhante ao das economias industrializadas. O produto é aumentado permanentemente, às custas de uma inflação em constante elevação. Sente-se alguma perda de competitividade, que é compensada pelo próprio crescimento substancial dos mercados exportadores.

6.3. Significado

Esta simulação cria um “boom” e uma pressão inflacionária mundiais. Do modo como foi simulado, o resultado é fortemente positivo para o Terceiro Mundo. Mas, o fato de isto ocorrer em um ambiente de inflação mundial permanentemente em alta é significativo. Caso, em última instância, as autoridades monetárias achem que o aumento da inflação é intolerável — como é provável — este cenário irá simplesmente prenunciar um futuro “adjustment crunch”.

7. Um Aumento de US\$ 5 no Preço Real do Barril de Petróleo

Trata-se de um aumento permanente e sustentado de US\$ 5 no preço nominal do petróleo, aproximadamente o equivalente ao preço referência da OPEP, de US\$ 21. Isto corresponde ao que poderia acontecer se o suprimento do Oriente Médio e da CEI permanecesse limitado frente à recuperação global. Evidentemente, há também riscos de queda, caso o suprimento de petróleo passe a ser maior que o esperado.

7.1. O Impacto na OCDE

O aumento no preço do petróleo eleva substancialmente os preços de importação de cada uma das principais economias industrializadas. Na verdade, ele age de maneira semelhante à de uma elevação dos impostos indiretos. As rendas reais dos consumidores e das empresas se reduzem e sobe o preço relativo da energia. Os efeitos iniciais são sentidos principalmente no consumo, pois preços mais altos reduzem a renda real e a riqueza financeira. Os efeitos defasados sobre os investimentos seguem mais tarde.

Com as autoridades financeiras seguindo metas de oferta monetária, as taxas de juros se elevam, com uma política de aperto no mundo todo. Note-se que a reação de política resultante permite alguma acomodação, pelo fato de a renda nominal poder subir um pouco, em virtude do lançamento de saldos monetários, para financiar transações maiores que se verificam quando sobem as taxas de juros. Isto é, em linhas gerais, a reação de política que foi defendida pelo FMI, no começo da crise do Golfo, dois anos atrás. Supomos também que a política fiscal terá um dia de sofrer um aperto, para eliminar déficits governamentais acumulados. Como as taxas de juros se modificam de maneira mais ou menos semelhante em toda a parte, as taxas de câmbio permanecem geralmente as mesmas.

A extensão do impacto negativo depende crucialmente da rapidez com que os produtores de petróleo gastam sua renda aumentada. De modo geral acreditamos que a capacidade de absorção da renda advinda do petróleo, por parte dos produtores é, atualmente, bastante alta, face às necessidades de reconstrução do Golfo e à dificuldade orçamentária enfrentada por muitos países da OPEP nos últimos anos. Diante disso, supomos que o aumento na absorção da OPEP responde completamente ao acréscimo de renda e que isto acontece quase completamente dentro de um ou dois anos.

Em última instância, o aumento das importações por parte dos países membros da OPEP irá estimular o comércio internacional. Mesmo assim, o efeito de seus gastos crescentes irá retardar o impacto inicial sobre os países consumidores.

Os mercados de exportação dos países em desenvolvimento que não são membros da OPEP serão inicialmente deprimidos, recuperando-se rapidamente como um todo, à medida que o comércio com os países da OPEP se expandir. Os números globais evidentemente escondem experiências muito diferentes entre os diversos países de cada bloco. O aumento dos preços do petróleo melhora as relações de troca das “commodities”, com relação aos preços das manufaturas, mas isto representa uma compensação pequena para os países importadores de petróleo, que têm de enfrentar suprimentos bem mais caros desse produto.

7.2. O Impacto nos Países em Desenvolvimento

O impacto do choque do petróleo sobre as economias em desenvolvimento não pertencentes à OPEP é muito semelhante ao que se dá nas principais economias industrializadas. As relações de troca pioram e há uma compressão do consumo e do investimento.

O ajuste nas NIEs asiáticas se dá muito mais rapidamente. O consumo e a produção declinam abruptamente no primeiro ano do choque. Mas, logo começam a se recuperar, em parte por causa da recuperação dos mercados exportadores e ainda da contenção das importações.

A América Latina é favorecida inicialmente, por seu comércio com produtores locais de petróleo e por algum ganho modesto de competitividade decorrente do impacto negativo de um aumento inesperado dos preços sobre os salários reais. Este espaço de tempo para respirar é relativamente limitado e o produto cai logo depois permanentemente em 1%.

7.3. Significado

O resultado é mau para os países em desenvolvimento (LDCs), o mesmo sucedendo com os países mais industrializados: as quedas percentuais do produto nos blocos dos LDCs variam de meio a um por cento do PIB, nas duas regiões. Na verdade, estes números não são altos, mas aquele resultado depende grandemente de nossa premissa de que a absorção na OPEP sobe rapidamente e quase completamente, em reação ao crescimento das rendas do petróleo. Além disso, nesta simulação em particular, a agregação deve ser tratada com cuidado, pois haverá uma diversidade de reações dentro dos blocos de países em desenvolvimento. O México, por exemplo, está no bloco latino-americano.

8. Conclusões

8.1. Resumo dos Resultados

Consideramos três grupos de cenários com ajuste de médio prazo e seus efeitos sobre as economias em desenvolvimento.

As duas primeiras simulações consideram as implicações de um pacote visando uma redução substancial no déficit orçamentário americano. Mostramos que o impacto do pacote depende de modo vital da política monetária dos Estados Unidos. Caso a fragilidade financeira interna ou uma possível armadilha de liquidez limite as chances de um afrouxamento monetário, a consolidação fiscal irá resultar em uma recessão keynesiana global, substancial e persistente. Isto certamente seria muito prejudicial ao Terceiro Mundo.

Entretanto, se o pacote de redução do déficit puder ser acompanhado de um afrouxamento monetário, a recessão será apenas temporária e as taxas de juros mais baixas terminarão por permitir a realocação dos recursos para outros tomadores de empréstimos, incluindo os países em desenvolvimento.

O segundo par de simulações examina o impacto da realização de consideráveis demandas adicionais sobre a poupança mundial, derivados principalmente da reconstrução da Europa Oriental e da CEI. Mais uma vez, o resultado depende crucialmente da política monetária. Caso o Bundesbank aperte seriamente a sua política monetária, então uma sensível valorização do marco exportará o custo inflacionário para o resto do mundo, deixando, ao mesmo tempo, os países europeus à sombra da recessão.

Se, em vez disso, a política monetária alemã for de acomodação, isto irá criar um “boom” e uma pressão inflacionária de proporções mundiais. Caso as autoridades monetárias cheguem à conclusão de que este aumento da inflação é inaceitável, como parece ser o caso, então tal cenário irá simplesmente armazenar um “crunch” de ajuste futuro.

Em nossa simulação final, consideramos o impacto de um aumento permanente de US\$ 5 no preço do petróleo. Consideramos apenas uma reação de política: as principais autoridades monetárias perseguem metas monetárias imutáveis, deixando que as taxas de juros subam em todo o mundo. Isto permite algum espaço para o afrouxamento da política monetária, ao mesmo tempo em que evita o risco de uma alta permanente da inflação. O resultado é ruim para os países em desenvolvimento, como também para a maioria dos países industrializados.

As simulações não devem ser vistas isoladamente. Não investigamos explicitamente a possibilidade de combinar as simulações neste trabalho. Mas em termos gerais, se tomarmos a segunda e a terceira simulações

em conjunto — com as taxas de juros completamente variáveis em ambas — pode parecer que o impacto de uma redução de um por cento no déficit orçamentário americano iria compensar cerca de metade do aumento das taxas de juros causados pelas demandas adicionais de poupança vindas da Europa Oriental e da CEI, se os dois fatos acontecessem simultaneamente.

Duas ressalvas têm de ser feitas, com relação a esta conjectura. A primeira é que os focos dos choques se localizam em diferentes economias regionais e, deste modo, os custos dos ajustes regionais de curto prazo ainda estarão presentes. A segunda ressalva é relativa à questão crucial da ocasião escolhida para estes ajustes de médio prazo. As reduções dos déficits orçamentários dos Estados Unidos estão sendo agora discutidas, como resultado do “dividendo da paz”. Mas, por outro lado, as demandas de poupança para as necessidades de investimento da Europa Oriental ainda não foram realizadas, exceto talvez quanto à parte oriental da Alemanha. Uma preocupação bem clara é a de que estas enormes necessidades futuras que estão sendo previstas irão obscurecer a situação econômica atual, por meio da estrutura de prazos das taxas de juros. O esperado aumento das taxas de juros empurrará desde agora as taxas de longo prazo, o que poderá impor um limite às quedas das taxas de juros. É esta precisamente a situação que discutimos em nossa primeira simulação da consolidação fiscal americana.

8.2. Três Temas Significativos

Do estudo, podemos extrair três temas principais:

(i) A política monetária nos países do G3 é de importância vital, especialmente em um mundo no qual as taxas de câmbio flutuam entre aquelas nações. Os resultados monetários podem fazer toda a diferença, no caso de uma consolidação fiscal nos Estados Unidos, entre um colapso global keynesiano e uma abertura ordenada de espaço para que outros recebam os recursos liberados pelo governo americano. E a disciplina monetária pode evitar que as pressões inflacionárias advindas da reconstrução do bloco oriental ou de um choque do petróleo degenerem em uma espiral inflacionária global.

Se as taxas de juros forem capazes de reagir a choques de gastos, os resultados são efeitos de prazo relativamente curto nos países sujeitos ao choque e uma transmissão positiva para o resto do mundo, por meio de volumes de comércio e taxas de câmbio. No prazo mais longo, as mudanças nos níveis das taxas de juros internacionais equilibrarão as demandas globais de poupança e investimentos.

Por outro lado, se os movimentos na taxa de juros forem invalidados por qualquer motivo, diante dos choques de gastos, os efeitos serão muito mais fortes e mais duradouros. A transmissão será mais uma vez positiva, mas podem ser necessários ajustes de preços dolorosos em todo o mundo, para restaurar o equilíbrio.

(ii) A importância dos Estados Unidos para as economias em desenvolvimento. Em nossas simulações, notamos que a situação dos Estados Unidos tem uma importância especial. A grande parte da dívida dos países em desenvolvimento está em dólares e grande número desses países têm suas moedas atreladas ao dólar. As taxas americanas de juros e de câmbio têm, portanto, um significado especial para as economias afetadas. A importância direta dos Estados Unidos é menor, em termos de comércio: neste ponto, muitas vezes as economias da Europa e do Japão podem ter mais peso.

(iii) Por fim, o impacto dos choques de demanda externa sobre diferentes grupos de países em desenvolvimento dependem de modo vital de sua flexibilidade de oferta interna. Os ajustes nas NIEs asiáticas são muito mais fáceis que os feitos nas economias com problemas de capital da América Latina.

8.3. Uma Nota Metodológica

Finalmente, do ponto de vista metodológico, nossos resultados são encorajadores. Eles sugerem que existem coisas que podem ser aprendidas quando se discute a experiência regional, em lugar da nacional, dos países em desenvolvimento. As diferenças entre regiões parecem, em nossos resultados, corresponder a divisões econômicas significativas, não sendo portanto o resultado de agregação arbitrária. Ao acrescentarmos mais uma região asiática, como planejamos em futuro próximo, deveremos ampliar o que já aprendemos com este tipo de exercício. As discussões na Eco-92, no Rio de Janeiro, sugerem que os problemas globais macroeconômicos Norte/Sul e suas consequências regionais, do tipo discutido neste estudo, estão se tornando cada vez mais importantes.

Notas

(1) São um tanto maiores que os obtidos por Pauly (1992), devido a diferenças no tempo assinalado e à escolha do choque de maiores proporções.

(2) Está sendo desenvolvido um novo modelo para as outras economias de mercado do Extremo Oriente, que não ficou disponível para este trabalho.

(3) Existem muitas elaborações possíveis do modelo básico Mundell Flemming (ver McKibbin e Sachs, Capítulo 2). Mas, a versão mais básica é suficiente para o entendimento de nossos exercícios.

(4) Esta é uma transmissão positiva, pelo fato de ser um movimento para baixo, em reação a um choque contraditório nos Estados Unidos.

(5) Para os propósitos deste sistema, o modelo latino-americano do GEM foi substituído, nas simulações que se seguem, por modelos macroeconômicos inteiramente especificados. O Modelo do Extremo Oriente foi dividido entre as quatro NIEs e o resto, sendo introduzido um novo modelo inteiramente especificado para as NIEs. Está em desenvolvimento um modelo novo das outras economias de mercado do Extremo Oriente, que não ficou disponível para este trabalho. Nossos modelos das NIEs e da América Latina têm uma estrutura teórica semelhante (ver Srinivasan e Vines 1990, 1991a e Allen 1991). Eles foram estimados econometricamente, usando-se dados agregados para as regiões, construídos com base em dados dos países fornecidos pelo Banco Mundial. Todos eles são modelos macroeconômicos inteiramente especificados, contendo cerca de quarenta equações, comparáveis em tamanho aos efeitos para os países do G7 no GEM. Incluem um processo de renda-despesas inteiramente especificado (isto é, um lado da demanda), um lado da oferta, um setor de comércio exterior e um conjunto completo de contas de balanço de pagamentos e de governo. Entre os aspectos característicos dos modelos estão a presença dos efeitos do saldo real sobre o consumo, a determinação — por meio da acumulação de capital e do lado da oferta — de uma “taxa natural” endógena do produto, a integração do déficit orçamentário do governo e das reservas cambiais com o processo de oferta monetária e, quando necessário, o estabelecimento de uma limitação orçamentária intertemporal nacional, por meio de uma regra fiscal do governo.

(6) Uma das maiores vantagens de se usar modelos empíricos diretamente estimados das economias em desenvolvimento é que a estimativa revela diferenças de estrutura entre as economias, que não seriam visíveis de outra maneira.

(7) O coeficiente no estoque de capital na função de produção implícita da América Latina é muito mais alto que o das NIEs. Uma alteração de um por cento na relação capital/produto causa, portanto, rendimentos decrescentes mais sérios (ou seja, eleva mais os custos marginais) na América Latina, em comparação com as NIEs. Isto seria consistente com a escassez relativa de capital na América Latina.

(8) Devido a melhorias de produtividade induzidas.

(9) Esta suposição ajuda a facilitar a comparação de simulações. No entanto, no caso das NIEs, talvez uma suposição mais realística fosse a fixação da taxa de câmbio efetiva nominal relacionada com uma cesta de moedas. As alterações no dólar seriam, portanto, quase neutras em seu efeito sobre a competitividade.

(10) A discussão teórica desses elos pode ser encontrada em Kanbur e Vines (1987), Currie, Muscatelli e Vines (1988), Moutos e Vines (1989), Muscatelli e Vines (1989) e Molana e Vines (1989).

(11) Isto é, a relação preços de exportação/preços de importação.

(12) Circunstâncias como esta podem perfeitamente ser causadas por uma diminuição do ritmo de gastos do setor privado. Isto acontece porque, no modelo que iremos usar, não existem os tipos de diferenças em intensidades de importações ou em conseqüências de financiamento, que fizessem da fonte de desaceleração algo significativo. Mas, quando este trabalho estava sendo escrito, parecia estar começando uma recuperação do setor privado americano, fazendo com que a circunstância parecesse menos interessante.

(13) Há uma pequena queda de “segundo round” nas taxas de juros, porque a sobreposição da contração monetária sobre a contração fiscal faz cair mais ainda a atividade e os preços, reduzindo assim a demanda por moeda.

(14) Ver a nota anterior.

(15) Isto consiste em preços ponderados de “commodities” (excluído o petróleo), expressos em dólar, deflacionados pelos preços em dólar das exportações de manufaturas.

(17) Este é um resultado padrão do modelo Mundell-Fleming. Na versão mais simples do modelo, tal resultado só é possível se as taxas de juros caírem em todo o mundo, que é o que acontece.

(18) Isso não causa uma queda de juros ali maior que aquela que realmente observamos porque a demanda de dinheiro depende dos preços da produção, e não dos preços ao consumidor.

(19) As coisas poderiam ter sido diferentes também neste caso, se não tivéssemos suposto que todas as regiões menos desenvolvidas estão atreladas ao dólar.

(20) Para o caso da Alemanha, a expansão foi simulada aumentando-se o consumo do governo. Para a CEI, Europa Oriental e Oriente Médio, foram usados dados sobre o comércio dessas regiões e o resto do mundo, para alocar o aumento de importações líquidas. Isto pressupõe que, embora a Europa Oriental e a CEI devam aumentar significativamente seu comércio com outras regiões, a configuração geográfica do comércio permanecerá, de modo geral, imutável.

(21) A experiência atual da parte oriental da Alemanha sugere que isto é realístico.

(22) O dólar se deprecia com relação ao iene, para atrair para si uma fatia maior da demanda mundial de poupança, proporcional a seu tamanho, pois é necessário que as taxas de juros americanas e japonesas permaneçam, no fim do dia, mais ou menos alinhadas. Ao final do período, os Estados Unidos mostram um superavit de conta corrente de cerca de US\$ 30 bilhões, comparados com apenas US\$ 10 bilhões do Japão. Os movimentos relativos de taxa de câmbio necessários para que isto aconteça dependem de um conjunto de parâmetros, entre eles as elasticidades dos fluxos comerciais em relação à competitividade.

(23) Observe-se que, em 1993, a extensão do “boom” induzido é maior nos Estados Unidos e Japão que na Alemanha. É um aspecto semelhante a um mostrado na segunda simulação. Pode-se dizer que é uma

característica da experiência real de hoje.

(24) A contração do resto da Europa é, muito rapidamente, maior que o “boom” na Alemanha.

(25) Além disso, o marco se valoriza com relação ao dólar e se supõe que as regiões menos desenvolvidas estejam atreladas ao dólar. Mas, isto não tem grande peso nos resultados.

(26) Os termos de troca das NIEs melhoram, pelo motivo especial: estas economias se expandem, empurrando para cima seus preços de exportação.

(27) A taxa de câmbio real alemã termina por se valorizar, tanto quanto no cenário anterior, pois é necessário reduzir permanentemente a demanda externa líquida.

(28) Os resultados de uma queda no preço do petróleo não seriam necessariamente exatamente simétricos aos que mostramos aqui, para o caso de uma alta.

Referências Bibliográficas

- Allen, C. (1991); “Simulations of an Econometric Model of Africa”; mimeogr., London Business School.
- Allen, C. e D.A. Currie (1990); “Empirical Macroeconomic Interactions between North and South”; London Business School Discussion Paper n. 27-90.
- Allen, C., D.A. Currie, S. Hall, T.G. Srinivasan e D.A. Vines (1991); “A Macroeconomic Model of Latin America: A Game Theoretic Approach to Debt”; mimeog., Centre for Economic Forecasting, London Business School.
- Allen, C., D.A. Currie, S. Hall, T.G. Srinivasan e D.A. Vines (1992); “Policy Interactions between OECD and Latin America in the 1980s”; texto para discussão, a ser publicado pelo Banco Mundial e pela Manchester School.
- Banco Mundial (1992) Short Term Outlook for Developing Countries. Washington: Internacional Economics Department, Development Economics Division, Banco Mundial, março.
- Bryant, R., D. Henderson, G. Holthan, P. Hooper e S. Symansky, eds. (1989); *Empirical Macroeconomics for Interdependent Economies*. Washington: Brookings Institution.
- Bryant, R., D. Currie, J. Frenkel, P. Masson e R. Portes, eds. (1989); *Macroeconomic Policies in an Interdependent World*. Washington: Fundo Monetário Internacional.
- Currie, D., A. Muscatelli e D. Vines (1988); “Introduction”, em Currie e Vines (eds.) (1988).
- Currie, D., D. Vines, T. Moutos, A. Muscatelli e N. Vidalis (1988); “North South Interactions: a General Equilibrium Framework for the Study of Strategic Issues”; em Currie e Vines (eds)
- Currie, D. A. e D. Vines (eds) (1988); *Macroeconomic Interactions between North and South*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dornbush, R. (1980); *Open Economy Macroeconomics*. New York: Basic Books
- Fundo Monetário Internacional, (1991); *World Economic Outlook*: Washington, D. C., outubro.

Fundo Monetário Internacional, (1992); World Economic Outlook: Washington, D. C., maio.

Kanbur, R. e D. Vines (1987); "North-South Interaction and Commod Control"; Journal of Development Economics, vol. 23, pp. 371-387.

Krugman, P. (1989); "Income Elasticities and Real Exchange Rates", European Economic Review, vol. 33, pp. 1031-1054.

Krugman, P. (1992); "Internacional Finance and Development"; mimeog., estudo apresentado a uma conferência CEPR sobre "Finance and Development in Europe", Santiago de Compostella, dezembro 1991.

London Business School (1992); "International Economic Outlook"; Londres, London Business School.

Mckibbin, W. e J. D. Sachs (1991); Global Linkages: Macroeconomic Interdependence and Cooperation in the World Economy. The Brookings Institution: Washington, D.C.

Mckibbin, W. e M. Sundberg (1991); "The Implications for the Asia-Pacific Region of Coordination of Macroeconomic Policies in the OECD", estudo apresentado a uma Oficina de Trabalho Brookings/CEPR/KDI/OECD, sobre Interações Macroeconômicas Norte-Sul, Seul, maio.

Masson, P. e J. Helliwell (1990); "The Effects of Industrial Country Policies on Developing Countries in the 1980's"; trabalho apresentado a uma Oficina de Trabalho CEPR/Brookings/PUC Rio, sobre Interações Macroeconômicas Norte-Sul, Rio de Janeiro, outubro.

Molana, H. e D. Vines (1989); "North-South Growth and Terms of Trade: a Model on Kaldorian Lines"; Economic Journal, vol. 99, pp. 443-453.

Moutos, T. e D. Vines (1989); "The Simple Macroeconomics of North-South Interactions", American Economic Review, Papers and Proceedings, vol. 79, n. 2, pp. 270-276, junho.

Muscatelli, V. A. e D. Vines (1989); Macroeconomic Interactions between the North and South"; em Bryant et al (eds.) (1989).

Muscatelli, V.A., T.G. Srinivasan e D. Vines (1990); "The Empirical Modelling of NIE exports: An Evaluation of Different Approaches". Centre for Economic Policy Research Discussion Paper N. 426.

Muscatelli, V.A., T.G. Srinivasan e D. Vines (1992); "Demand and Supply Factors in the Determination of NIE Exports: A Simultaneous Error Correction Model for Hong Kong".

Pauly, P. (1992); Transfers, Real Interest Rates, and Regional Development: Internacional Economic Implications of Financial Support for the Economies in Transition, mimeog., University of Toronto.

Sachs, J. (1990); "The Debt Overhang of Developing Countries", em J. B. de Macedo e R. Findley (eds.), Debt, Growth and Stabilization: Essays in Memory of C. Dfaz Alejandro. Basil: Blackwell.

Srinivasan, T.G. e D. Vines (1990); Simulations of an Econometric Model of Latin America, estudo apresentado em uma Oficina de Trabalho da CEPR sobre Interações Macroeconômicas Norte-Sul. Rio de Janeiro, outubro.

Srinivasan e Vines (1991a); Simulations of an Econometric Model of Asian NIEs (mimeog., University

of Glasgow)

Srinivasan e Vines (1991b); Simulations of an Economic Model of Other Asia (mimeog., University of Glasgow)

Symansky, S. (1991); "Alternative Closure Rules for Developing Countries in MULTIMOD"; estudo apresentado e uma Oficina de Trabalho Brookings/CEPR/KDI/OECD sobre Interações Macroeconômicas Norte-Sul, Seul, maio.

AMÉRICA LATINA										AMÉRICA LATINA									
1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000

TABELA 4: Demandas A zandans A zandans A zandans A zandans A zandans A zandans A zandans A zandans A zandans A zandans

AMÉRICA LATINA										AMÉRICA LATINA									
1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000

AMÉRICA LATINA										AMÉRICA LATINA									
1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000

TABELA 1: Consolidação Fiscal nos EUA com Política Monetária Apertada

NIE'S ASIÁTICAS														
	Gastos de Consumo %	Investimentos %	Cons. do Gov. %	Exportações %	Importações %	PNB %	Estoque de Capital %	Preços ao Consumidor %	Taxa Câmbio Real %	Preços de Export %	Preços de Imp %	Deficit do Gov. Dif. %	Conta Corr. Dif. %	Oferta de Dinheiro Dif. %
1992	-.35	-.28	.00	-1.79	-1.09	-.69	-.05	-.43	-.46	-.48	-.89	433	-771	-2479
1993	-.76	-.63	.00	-2.44	-1.60	-1.13	-.15	-1.04	-.29	-1.48	-1.33	839	-1932	-8951
1994	-1.06	-.91	.00	-2.27	-1.67	-1.25	-.28	-1.61	-.01	-2.29	-1.62	1089	-2423	-17002
1995	-1.23	-1.12	.00	-1.82	-1.58	-1.22	-.42	-1.96	.12	-2.55	-1.84	1166	-1921	-23094
1996	-1.29	-1.24	.00	-1.52	-1.50	-1.17	-.56	-1.99	.17	-2.26	-1.82	1240	-1145	-26189
1997	-1.16	-1.27	.00	-1.16	-1.29	-1.02	-.68	-2.03	.00	-2.07	-2.04	1199	-175	-25644
1998	-.97	-1.27	.00	-.98	-1.11	-.91	-.77	-2.01	-.03	-1.81	-2.04	1130	410	-22951
1999	-.78	-1.24	.00	-.83	-.93	-.81	-.84	-1.98	-.05	-1.64	-2.03	1010	844	-18741

AMÉRICA LATINA

	Gastos de Consumo %	Investimentos %	Cons. do Gov. %	Exportações %	Importações %	PNB %	Estoque de Capital %	Preços ao Consumidor %	Taxa Câmbio Real %	Preços de Export %	Preços de Imp %	Deficit do Gov. Dif. %	Conta Corr. Dif. %	Oferta de Dinheiro Dif. %
1992	-1.12	-.26	-1.17	-1.81	-1.25	-1.10	-.04	-2.05	1.25	-.88	-.83	1529	-2076	-2169
1993	-1.56	-3.11	-1.10	-2.46	-4.03	-1.67	-.56	-5.12	4.12	-2.21	-1.21	3360	-.837	-3676
1994	-1.24	-4.03	-1.84	-2.48	-4.67	-1.62	-1.15	-5.92	4.72	-3.37	-1.48	2328	-1824	-6340
1995	-.74	-3.44	-3.15	-2.28	-4.08	-1.35	-1.51	-4.45	2.89	-3.92	-1.69	-659	-3967	-13669
1996	-.64	-2.29	-4.45	-2.12	-3.26	-1.29	-1.61	-2.79	1.01	-3.91	-1.81	-2610	-5712	-27343
1997	-.92	-1.93	-5.11	-1.98	-3.19	-1.45	-1.63	-2.39	.52	-3.68	-1.88	-3021	-5135	-45036
1998	-1.25	-2.25	-5.23	-1.78	-3.57	-1.63	-1.71	-2.87	1.02	-3.52	-1.88	-2508	-3063	-62788
1999	-1.43	-2.59	-5.08	-1.52	-3.87	-1.69	-1.83	-3.25	1.40	-3.46	-1.89	-1890	-1140	-77867

TABELA 2: Consolidação Fiscal nos EUA com Afrouxamento Monetário

NIE'S ASIÁTICAS														
	Gastos de Consumo %	Investimentos %	Cons. do Gov. %	Exportações %	Importações %	PNB %	Estoque de Capital %	Preços ao Consumidor %	Taxa Câmbio Real %	Preços de Export %	Preços de Imp %	Deficit do Gov. Dif. %	Conta Corr. Dif. %	Oferta de Dinheiro Dif. %
1992	-.32	.82	.00	-1.51	-.65	-.41	.14	.50	.39	.38	.89	1194	-2600	-8616
1993	.15	1.19	.00	.81	.75	.50	.32	.33	.22	-.62	.55	149	-1641	-14692
1994	.26	1.32	.00	.59	.69	.52	.49	.51	.07	-.18	.58	107	-1364	-19735
1995	.32	1.44	.00	.49	.69	.54	.65	.68	.06	.00	.62	52	-1360	-24827
1996	.35	1.56	.00	.40	.71	.55	.80	.78	.00	.01	.78	195	-1991	-32174
1997	.41	1.66	.00	.48	.81	.61	.94	.61	-.06	-.36	.55	225	-2399	-41023
1998	.39	1.70	.00	.45	.80	.61	1.06	.48	.02	-.57	.50	268	-2805	-51362
1999	.34	1.72	.00	.47	.79	.62	1.16	.41	.07	-.67	.48	290	-2961	-62238

AMÉRICA LATINA

	Gastos de Consumo %	Investimentos %	Cons. do Gov. %	Exportações %	Importações %	PNB %	Estoque de Capital %	Preços ao Consumidor %	Taxa Câmbio Real %	Preços de Export %	Preços de Imp %	Deficit do Gov. Dif. %	Conta Corr. Dif. %	Oferta de Dinheiro Dif. %
1992	.50	2.18	.23	-.87	.56	.49	.32	.96	-.09	.30	.87	-4872	493	-1047
1993	.05	1.34	.01	-.05	1.06	.14	.49	1.05	-.53	.58	.51	-1681	-234	-2700
1994	.03	.22	1.05	.22	.20	.18	.44	.16	.38	.68	.55	-438	1787	-1735
1995	.22	.38	1.33	.39	.59	.35	.42	.17	.72	.59	.59	-478	1708	1022
1996	.45	.90	1.45	.40	1.03	.55	.49	.83	-.24	.82	.59	-1043	1483	4400
1997	.35	1.33	1.18	.29	1.32	.47	.62	1.05	-.53	.89	.51	-523	315	7635
1998	.18	.89	1.28	.17	.94	.31	.65	.45	.02	.83	.47	320	432	10174
1999	.19	.39	1.45	.16	.61	.29	.60	.13	.58	.67	.45	754	655	13284

TABELA 3: Demandas Adicionais Sobre as Poupanças Mundiais

NIE'S ASIÁTICAS														
	Gastos de Consumo %	Investimentos %	Cons. do Gov. %	Exportações %	Importações %	PNB %	Estoque de Capital %	Preços ao Consumidor %	Taxa Câmbio Real %	Preços de Export %	Preços de Imp %	Deficit do Gov. Dif. %	Conta Corr. Dif. %	Oferta de Dinheiro Dif. %
1992	-28	-03	.00	1.66	.62	.39	.00	3.60	3.02	4.91	6.72	-908	673	1624
1993	.75	.16	.00	3.26	1.55	1.43	.02	4.18	.44	5.40	4.64	-1885	4984	18559
1994	.76	-.09	.00	.11	-.02	.46	.00	4.36	-.62	5.89	3.71	-1612	4464	33822
1995	.54	-.32	.00	-.90	-.48	-.03	-.05	3.96	-.62	4.70	3.31	-1364	2352	41351
1996	.21	-.43	.00	-1.07	-.60	-.28	-.12	3.35	-.24	3.43	3.10	-1043	461	42023
1997	-.07	-.54	.00	-.69	-.52	-.31	-.19	2.65	-.15	2.38	2.49	-.955	150	41623
1998	-.31	-.66	.00	-.38	-.50	-.34	-.27	2.26	-.11	2.08	2.15	-.857	548	42831
1999	-.42	-.78	.00	-.09	-.43	-.33	-.35	2.10	-.14	2.17	1.98	-.811	1208	46586

AMÉRICA LATINA

	Gastos de Consumo %	Investimentos %	Cons. do Gov. %	Exportações %	Importações %	PNB %	Estoque de Capital %	Preços ao Consumidor %	Taxa Câmbio Real %	Preços de Export %	Preços de Imp %	Deficit do Gov. Dif. %	Conta Corr. Dif. %	Oferta de Dinheiro Dif. %
1992	1.66	-.30	1.06	3.68	1.85	1.62	-.04	7.75	-1.24	4.02	6.42	-4505	2599	1817
1993	1.19	3.82	2.49	3.35	5.18	1.70	.61	11.13	-6.08	6.39	4.37	-3112	3174	6187
1994	-.16	3.41	4.31	1.84	3.71	.82	1.08	7.74	-3.96	6.72	3.48	3325	5185	17267
1995	-.99	.67	5.80	.74	1.09	.06	1.00	2.65	.43	5.71	3.09	8162	6766	36969
1996	-.63	-1.18	6.38	.06	-.37	.11	.65	.31	2.45	4.27	2.77	8156	6236	62265
1997	-.20	-.69	5.69	-.31	.28	.51	.43	1.17	1.18	3.23	2.36	6347	2372	85990
1998	-.71	.58	4.43	-.63	1.34	.73	.45	2.82	-7.74	2.77	2.05	3867	-1825	102253
1999	-.77	1.10	3.27	-.91	1.68	.64	.55	3.24	-1.33	2.63	1.87	2412	-3937	109824

TABELA 4: Demandas Adicionais Sobre as Poupanças Mundiais com Acomodação da Alemanha

NIE'S ASIÁTICAS														
	Gastos de Consumo %	Investimentos %	Cons. do Gov. %	Exportações %	Importações %	PNB %	Estoque de Capital %	Preços ao Consumidor %	Taxa Câmbio Real %	Preços de Export %	Preços de Imp %	Deficit do Gov. Dif. %	Conta Corr. Dif. %	Oferta de Dinheiro Dif. %
1992	1.52	.67	.00	6.31	3.93	2.46	.12	-.49	-.06	-.91	-.55	-1278	3186	10750
1993	2.12	.97	.00	5.57	3.85	2.57	.26	.36	-.28	1.62	.08	-1672	3466	29726
1994	2.58	1.27	.00	5.29	3.93	2.70	.44	1.22	-.46	3.04	.76	-2232	6548	52253
1995	2.93	1.52	.00	4.93	3.95	2.75	.62	1.78	-.30	3.59	1.48	-2589	5880	71866
1996	3.01	1.69	.00	4.41	3.74	2.68	.80	2.22	.00	3.81	2.22	-2997	4805	87005
1997	2.93	1.81	.00	4.06	3.49	2.60	.96	2.44	.01	3.68	2.46	-3241	4023	98968
1998	2.74	1.87	.00	3.82	3.23	2.50	1.11	2.68	.03	3.63	2.71	-3363	3380	108348
1999	2.57	1.91	.00	3.79	3.11	2.45	1.23	2.89	-.03	3.60	2.85	-3413	2899	115872

AMÉRICA LATINA

	Gastos de Consumo %	Investimentos %	Cons. do Gov. %	Exportações %	Importações %	PNB %	Estoque de Capital %	Preços ao Consumidor %	Taxa Câmbio Real %	Preços de Export %	Preços de Imp %	Deficit do Gov. Dif. %	Conta Corr. Dif. %	Oferta de Dinheiro Dif. %
1992	1.77	.12	2.42	2.71	1.97	1.73	.02	1.64	-2.21	.49	-.61	-1468	4040	4742
1993	2.40	4.52	1.81	3.34	6.45	2.45	.78	6.13	-5.78	1.96	-.01	-4604	1095	8027
1994	2.10	5.58	2.69	3.69	7.28	2.46	1.60	7.74	-4.60	3.55	.63	-3611	2371	12251
1995	1.64	5.02	4.40	3.73	6.82	2.29	2.13	6.32	-4.72	4.65	1.30	115	5339	22311
1996	1.68	4.11	6.17	3.76	6.20	2.42	2.41	4.88	-2.89	5.16	1.84	2378	7948	40800
1997	2.00	4.08	7.13	3.70	6.43	2.67	2.64	4.82	-2.48	5.40	2.22	2988	7449	64999
1998	2.29	4.39	7.64	3.56	4.90	2.86	2.89	5.32	-2.72	5.60	2.46	3044	5439	90766
1999	2.55	4.60	8.03	3.38	7.19	3.02	3.12	5.53	-2.78	5.75	2.59	2959	3743	115441

TABELA 5: Alta de Cinco Dólares no Preço do Barril de Petróleo

NIE'S ASIÁTICAS														
	Gastos de Consumo %	Investi-mentos %	Cons. do Gov. %	Exportações %	Importações %	PNB %	Estoque de Capital %	Preços ao Consumidor %	Taxa Câmbio Real %	Preços de Export %	Preços de Imp %	Deficit do Gov. Dif. %	Conta Corr. Dif. %	Oferta de Dinheiro Dif. %
1992	-1.05	-17	.00	-2.81	-1.90	-1.20	-.03	2.40	1.82	3.34	4.27	243	-1785	-6499
1993	-.56	.05	.00	.38	-.26	.02	-.02	3.32	1.42	3.35	4.79	-546	-255	-8027
1994	-.19	-.01	.00	.52	-.16	.23	-.01	4.08	.71	4.47	4.82	-875	1260	-4154
1995	-.15	-.19	.00	-.36	-.62	-.04	-.04	4.71	.13	5.33	4.85	-967	1717	1380
1996	-.28	-.22	.00	-1.29	-1.04	-.39	-.07	5.03	.00	5.45	5.04	-600	426	2375
1997	-.36	-.24	.00	-1.31	-1.00	-.47	-.10	4.85	.00	4.75	4.85	-553	-646	-631
1998	-.51	-.30	.00	-1.23	-.97	-.53	-.14	4.70	.15	4.37	4.86	-491	-1358	-6270
1999	-.67	-.37	.00	-1.10	-.98	-.57	-.17	4.67	.18	4.33	4.86	-414	-1477	-12271

AMÉRICA LATINA														
	Gastos de Consumo %	Investi- mentos %	Cons. do Gov. %	Exportações %	Importações %	PNB %	Estoque de Capital %	Preços ao Consumidor %	Taxa Câmbio Real %	Preços de Export %	Preços de Imp %	Deficit do Gov. Dif. %	Conta Corr. Dif. %	Oferta de Dinheiro Dif. %
1992	.24	.32	-1.15	.99	.27	.23	.05	4.09	.36	1.80	4.46	-2510	-1575	-2919
1993	-.37	.50	-.85	1.32	.31	-.05	.12	5.80	-.77	2.92	4.99	-2858	-752	-7017
1994	-1.13	-.45	.56	1.18	-.86	-.47	.02	4.50	.49	3.53	5.01	351	2112	-7137
1995	-1.62	-1.52	1.56	.80	-1.96	-.80	-.23	2.91	2.07	3.51	5.04	3097	3639	-1420
1996	-1.71	-1.85	2.03	.17	-2.61	-.89	-.48	2.42	2.60	3.24	5.08	3234	3779	8780
1997	-1.69	-1.88	2.14	-.27	-2.70	-.94	-.68	2.80	2.20	3.02	5.05	3309	2607	20753
1998	-1.66	-1.83	2.30	-.58	-2.69	-.97	-.86	3.36	1.65	2.99	5.06	3382	1533	32646
1999	-1.65	-1.77	2.44	-.86	-2.64	-1.01	-1.00	3.76	1.25	3.06	5.06	3393	708	43413

Países	1991 (milhões)	1992 (milhões)
Cone Sul	-110	742
Argentina	-201	122
Paraguai	106	122
Uruguai	106	122

Nota: Integração no Cone Sul, Brasil e Política Monetária

Carlos Henrique Rocha*

1. Introdução

A literatura brasileira¹ não tem negligenciado os assuntos relativos à integração comercial, ora em curso, dos países do Cone Sul; entretanto, pouco se tem falado sobre o papel da política monetária neste processo. A presente nota objetiva discutir esta importante questão.

2. Disciplina Monetária: Cone Sul e Brasil

Frete aos processos de integração comercial que o mundo vem assistindo, pode-se concluir que a ordem internacional de hoje é a cooperação, ou melhor, a cooperação regional — Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai formam o mercado comum unificado do Cone Sul. Naturalmente, para que este mercado sobreviva, um rol de direitos e obrigações deve ser estabelecido. Questões de ordem monetária figuram neste rol.

A experiência européia vem mostrar que a prática da disciplina monetária, pelos países-membros da comunidade, se não é condição suficiente, é necessária para que a regionalização siga a bom termo. A razão básica disto é que o poder aquisitivo da moeda de uma país monetariamente disciplinado tende a ser maior do que o de um outro monetariamente volátil; em consequência, o fluxo de compra e venda entre as duas nações tende a ser excessivamente desigual — o último país vende mais do que compra do primeiro. Esta situação, de certo, não agrada o governo, e nem tampouco o setor privado, da primeira nação. Cooperação, portanto, dentre outras coisas, exige dos países-membros disciplina monetária.

A indisciplina monetária que o país vem assistindo nos últimos tempos, tem colocado o cruzeiro, como Valls Pereira (1992) nota, na posição de moeda de menor poder aquisitivo dentre aquelas dos países-associados do mercado comum. Disto adicionado ao que se disse acima, pode-se deduzir que o espaço conquistado pelo empresariado brasileiro no mercado do Cone Sul, que vem se expandindo significativamente (Tabela 1), está sobremaneira ameaçado — os demais países-membros dificilmente aceitarão, por muito tempo, uma competição brasileira desleal no mercado de seus países.

Em prol do mercado comum unificado do Cone Sul, que nos parece ser desejo de todos, urge que o governo do Brasil pratique disciplina monetária. Todavia, como registrado em livros textos de macroeconomia, rigor monetário significa redução da atividade econômica, e, no caso brasileiro, significa aprofundamento da atual crise — o governo depara-se com um dilema.

* O autor é pesquisador do SEBRAE Nacional e professor da Universidade Católica de Brasília.

Tabela 1
Balança Comercial Brasil - Cone Sul
1991-1992 (jan-jun)

Países	1991 (jan/jun) Saldo	1992(jan/jun) Saldo
Cone Sul	-110	742
Argentina	-201	604
Paraguai	166	122
Uruguai	-52	24

Fonte: Boletim de Integração Latino Americano, 1992, nº 6, p.202, jul/set

As teorias macroeconômicas modernas sugerem que o período que a economia passa no “purgatório”, à la Simonsen, resultado da prática de política monetária apertada, pode ser substancialmente reduzido se os agentes acreditam no rigor das autoridades monetárias. Isto é melhor entendimento com o auxílio da seguinte equação (função de oferta do tipo de Lucas):²

$$[1] Y_t = Y^* + (M_t - E_{t-1}M_t);$$

onde Y_t é o PIB da economia, Y^* é o PIB natural da economia, M_t é a variação da oferta monetária, $E_{t-1}M_t$ é a variação da oferta monetária que os agentes esperam para o período t formada em $t-1$, e é um parâmetro positivo.

A partir de [1] é facilmente verificado que, se os agentes acreditam no rigor monetário das autoridades, sendo ele o fato praticado, então, não há recessão — o PIB da economia iguala-se a seu nível natural. Obviamente que, em economias como a do Brasil, os agentes precisam ver primeiro tal política na rua para então passar a acreditar nela. Entre a desconfiança e a crença, assumindo que o rigor monetário é praticado, a economia cairia numa recessão (referir-se a equação [1], onde M_t seria menor do $E_{t-1}M_t$). A economia sairia da crise quando os agentes ajustassem suas expectativas à nova política.

Está claro que o governo do Brasil precisa engajar-se num programa monetário disciplinado, não só para preservar as relações comerciais com os parceiros do Cone Sul, mas também para frear o aumento dos preços que assola todas as classes sociais do país. Fases recessivas, como dito acima, provavelmente surgirão, mas serão suavizadas à medida que o programa de governo passar a ser acreditado pelos agentes econômicos. O mercado comum, por sua vez, via avanço das exportações, funcionará como um amortecedor dos custos da desinflação.⁴

3. Considerações Finais

A presente Nota não visa dar destaque à política monetária mais do que ela merece, senão lembrar que a disciplina monetária brasileira pode fortalecer o ritmo de integração com nossos vizinhos Argentinos, Paraguaio e Uruguaios⁵.

Notas:

1. Ver coletânea de ensaios in Motta Veiga (1991).
2. Ver Sargent e Wallace (1975) para uma explicação detalhada desta equação.
3. Assume-se que os agentes formam suas expectativas racionalmente.
4. Cumpre destacar que, os resultados comerciais entre o Brasil e demais países do Cone Sul não se devem exclusivamente ao fato do baixo poder aquisitivo do cruzeiro, mas também a outros fatores, como por exemplo, a habilidade dos exportadores brasileiros.
5. Alguns autores brasileiros não pensam deste modo, como por exemplo Rocha e Silva (1992).

Referências Bibliográficas

- Motta Veiga, P. (org.) (1991) Cone Sul: A economia política de integração, Funcex.
- Rocha e Silva, O.C. (1992) "Câmbio e Mercosul: Distorções Afetam a Integração?", Boletim de Integração Latino-Americana, janmar., pp. 7-8.
- Sargent, Y.J. e Wallace, N. (1975) "Rational expectations, the optimal monetary instrument, and the optimal money supply rule", Journal of Political Economy, 83, pp. 241-54.
- Valls Pereira, L. (1992) "Taxas de Câmbio no Mercosul", Conjuntura Econômica, jul., pp. 64-5.

RELAÇÃO DAS TABELAS

1. PIB por Grupo, Regiões e Países - 1965 e 1990.....	12
2. População e PNB "per capita", por Grupos, Regiões e Países - 1990.....	12
3. Composição Setorial do PIB, por Grupos, Regiões e Países - 1965 e 1990.....	12
4. Crescimento do PIB, por Componentes da Demanda - 1965-90.....	12
5. Inflação por Grupos, Regiões e Países - 1987-92.....	13
6. Comércio Mundial por Grupos, Regiões e Países - 1990 e 1991.....	13
7. Classificação dos Países por Vários Indicadores - 1990.....	13
8. OCDE: Crescimento Real do PIB/PNB, por Países - 1989-1993.....	13
9. OCDE: Balança Comercial e Transações Correntes - 1990-93.....	13
10. América Latina e Caribe: Crescimento do PIB "per capita", por Países - 1986-91.....	13
11. América Latina e Caribe: Crescimento do PIB "per capita", por Países - 1986-91.....	13
12. América Latina: Balança Comercial e Transações Correntes - 1989-91.....	14
13. Ásia Oriental: Indicadores Econômicos por Países Selecionados - 1991-93.....	14
14. Países em Desenvolvimento: Dívida Externa e Serviço da Dívida - 1990.....	14
15. Europa Oriental: Principais Indicadores Econômicos - 1988-92.....	14

Parte III ANEXO ESTATÍSTICO

RELAÇÃO DAS TABELAS

1. PIB por Grupo, Regiões e Países - 1965 e 1990.....	123
2. População e PNB "per capita", por Grupos, Regiões e Países - 1990.....	125
3. Composição Setorial do PIB, por Grupos, Regiões e Países - 1965 e 1990.....	127
4. Crescimento do PIB, por Componentes da Demanda - 1965-90.....	129
5. Inflação por Grupos, Regiões e Países - 1987-92.....	131
6. Comércio Mundial por Grupos, Regiões e Países - 1990 e 1991.....	133
7. Classificação dos Países por Vários Indicadores - 1990.....	135
8. OCDE: Crescimento Real do PIB/PNB, por Países - 1989-1993.....	136
9. OCDE: Balança Comercial e Transações Correntes, por Países - 1990-93.....	137
10. América Latina e Caribe: Crescimento Real do PIB, por Países - 1986-91.....	138
11. América Latina e Caribe: Crescimento do PIB "per capita", por Países - 1986-91.....	139
12. América Latina: Balança Comercial e Transações Correntes - 1989-91.....	140
13. Ásia Oriental: Indicadores Econômicos por Países Selecionados - 1991-93.....	141
14. Países em Desenvolvimento: Dívida Externa e Serviço da Dívida - 1990.....	142
15. Europa Oriental: Principais Indicadores Econômicos - 1988-92.....	144

GRUPOS DE RENDA

PAÍSES DE RENDA MÉDIA

PAÍSES DE BAIXA RENDA

REGIÕES

ÁFRICA SUBSAARIANA

ÁSIA ORIENTAL

OUTROS

Chile

Rep. Coreia

Indonésia

Japão

Filipinas

Mongólia

(cont.) TABELA 1

POPULAÇÃO PIB POR GRUPOS, REGIOES E PAISES – 1965 e 1990

GRUPOS, REGIOES E PAISES	VALORES (US\$ milhoes)		TX.CRESC. ANUAL (%)	
	1965	1990	1965–80	1980–90
(1)				
PAISES DE RENDA ALTA	1.413.490	16.316.290	3,7	3,1
MEMBROS da OCDE	1.392.410	15.993.410	3,7	3,1
Dos quais:				
EUA	701.380	5.392.200	2,7	3,4
Japao	91.290	2.942.890	6,4	4,1
Alemanha (*)	114.790	1.488.210	3,3	2,1
França	99.300	1.190.780	4,0	2,2
Italia	66.880	1.090.750	4,3	2,4
Reino Unido	100.690	975.150	2,3	3,1
Canada	52.870	570.150	4,8	3,4
Espanha	24.020	491.240	4,6	3,1
Australia	24.220	296.300	4,0	3,4
Países Baixos	19.890	279.150	3,9	1,9
Suiça	13.920	224.850	2,0	2,2
Suecia	21.980	228.110	2,7	2,2
Belgica	16.600	192.390	3,9	2,0
Austria	9.480	157.380	4,3	2,1
Finlandia	8.320	137.250	4,0	3,4
Noruega	7.080	105.830	4,4	2,9
Dinamarca	10.180	130.960	2,8	2,4
OUTROS	17.580	477.340	n.d.	2,3
Dos quais:				
Israel	3.590	53.200	6,8	3,2
Hong Kong	2.150	59.670	8,6	7,1
Cingapura	970	34.600	10,0	6,4
(2)				
PAISES EM DESENVOLVIMENTO	382.780	3.334.260	5,9	3,6
GRUPOS DE RENDA				
(3)				
PAISES DE RENDA MEDIA	208.070	2.437.660	6,3	2,5
(4)				
PAISES DE BAIXA RENDA	168.700	915.520	4,9	6,1
REGIOES				
AFRICA SUBSAARICA	27.020	162.940	4,2	2,1
ASIA ORIENTAL	92.540	821.230	7,3	7,8
Dos quais:				
China	67.200	364.900	6,8	9,5
Rep. Coreia	3.000	236.400	9,9	9,7
Indonesia	5.980	107.290	7,0	5,5
Tailandia	4.390	80.170	7,3	7,6
Filipinas	6.010	43.860	5,7	0,9
Malasia	3.130	42.400	7,4	5,2

TABELA 1 (cont.)

PIB POR GRUPOS, REGIOES E PAISES – 1965 e 1990

GRUPOS, REGIOES E PAISES	VALORES (US\$ milhoes)		TX.CRESC. ANUAL (%)	
	1965	1990	1965–80	1980–90
ASIA MERIDIONAL	64.510	345.640	3,6	5,2
Dos quais:				
India	50.530	254.540	3,6	5,3
Paquistao	5.450	35.500	5,2	6,3
EUROPA, ORIENTE MEDIO E NORTE DA AFRICA	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Dos quais:				
Ira	6.170	116.040	6,1	2,5
Turquia	7.660	96.500	6,2	5,1
Iugoslavia	11.190	82.310	6,1	0,8
Polonia	n.d.	63.590	n.d.	1,8
Tchecoslovaquia	n.d.	44.450	n.d.	1,4
Portugal	3.740	56.820	5,3	2,7
Grecia	5.270	57.900	5,8	1,8
Argelia	n.d.	42.150	n.d.	3,1
Egito	4.550	33.210	7,3	5,0
AMERICA LATINA E CARIBE	102.480	1.015.160	6,0	1,6
Dos quais:				
Brasil	19.470	414.060	9,0	2,7
Mexico	21.640	237.750	6,5	1,0
Argentina	19.410	93.260	3,4	-0,4
Venezuela	9.930	48.270	3,7	1,0
Colombia	5.910	41.120	5,7	3,7
Peru	5.020	36.550	3,9	-0,3
Chile	5.880	27.790	1,9	3,2
Equador	1.150	10.880	8,8	2,0
Guatemala	1.330	7.630	5,9	0,8
Uruguai	1.810	8.220	2,4	0,3
Costa Rica	590	5.700	6,3	3,0
Panama	660	4.750	5,5	0,2
Bolivia	710	4.480	4,4	-0,1
Paraguai	440	5.260	7,0	2,5
TOTAL PAISES RELACIONADOS	2.039.890	22.298.850	4,0	3,2

FONTE : BANCO MUNDIAL – "World Development Report 1992".

ELABORAÇÃO: Coord. Análise de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

(1) Países com PNB "per capita" igual ou superior a US\$ 7.620 em 1990.

(2) Países com PNB "per capita" inferior a US\$ 7.620 em 1990.

(3) PNB "per capita" inferior a US\$ 7.620 e superior a US\$ 610 em 1990.

(4) PNB "per capita" igual ou inferior a US\$ 610 em 1990.

(*) Os dados referem-se a ex-Rep. Federal da Alemanha.

TABELA 2

POPULAÇÃO E PNB "per capita", POR GRUPOS, REGIÕES E PAISES – 1990

GRUPOS, REGIÕES E PAISES	População		PNB "per capita"	
	1.000 hab.	Tx.Cresc.% (1980–90)	US\$ 1,00	Tx.Cresc. % (1980–90)
(1) PAISES DE RENDA ALTA	816.400	0,6	20.000	2,4
MEMBROS da OCDE	776.800	0,6	20.600	2,5
Dos quais:				
Suiça	6.690	0,6	32.680	1,7
Finlândia	4.979	0,4	26.040	3,1
Japão	123.503	0,6	25.430	3,5
Suecia	8.552	0,3	23.660	1,8
Noruega	4.242	0,4	23.120	2,7
Alemanha (*)	77.309	0,1	22.320	2,2
Dinamarca	5.139	0,0	22.080	2,1
EUA	250.942	0,9	21.790	2,2
Canadá	26.543	1,0	20.470	2,4
França	56.453	0,5	19.490	1,7
Austria	7.643	0,2	19.060	2,0
Países Baixos	14.931	0,5	17.320	1,4
Austrália	17.005	1,5	17.000	1,7
Itália	57.588	0,2	16.830	2,2
Reino Unido	57.483	0,2	16.100	2,5
Belgica	10.016	0,1	15.540	1,2
OUTROS	39.600	1,8	n.d.	n.d.
Dos quais:				
Emirados Arabes Un.	1.592	4,3	19.860	-7,2
Kuwait	2.141	4,4	n.d.	-2,2
Hong Kong	5.779	1,4	11.490	5,5
Cingapura	2.722	2,2	11.160	5,7
(2) PAISES EM DESENVOLVIMENTO	4.145.800	2,0	860	1,5
GRUPOS DE RENDA				
(3) PAISES DE RENDA MEDIA	1.087.500	2,0	2.310	0,4
(4) PAISES DE BAIXA RENDA	3.058.300	2,0	350	4,0
REGIÕES				
AFRICA SUBSAARICA	495.200	3,1	340	-1,1
ASIA ORIENTAL	1.577.200	1,6	600	6,3
Dos quais:				
Rep. Coreia	42.789	1,1	5.400	8,9
Malasia	17.752	2,6	2.320	2,5
Tailândia	55.801	1,8	1.420	5,6
Filipinas	61.358	2,4	730	-1,5
Indonésia	181.580	1,8	570	4,1
China	1.133.696	1,4	370	7,9

TABELA 2 (cont.)

POPULAÇÃO E PNB "per capita", POR GRUPOS, REGIOES E PAISES – 1990

GRUPOS, REGIOES E PAISES	População		PNB "per capita"	
	1.000 hab.	Tx.Cresc.% (1980-90)	US\$ 1,00	Tx.Cresc. % (1980-90)
ASIA MERIDIONAL	1.147.700	2,2	330	2,9
Dos quais:				
Paquistão	113.687	3,1	380	2,9
India	849.510	2,1	350	3,2
EUROPA, ORIENTE MEDIO E NORTE DA AFRICA	456.700	n.d.	n.d.	n.d.
Dos quais:				
Grecia	10.048	0,4	5.990	0,8
Libia	4.546	4,1	n.d.	-9,2
Portugal	10.372	0,6	4.900	2,4
Tchecoslovaquia	15.680	0,3	3.140	1,3
Iugoslavia	23.800	0,7	3.060	-0,9
Ira	56.925	3,6	2.490	-0,8
Hungria	10.554	-0,2	2.780	1,5
Argelia	25.056	3,0	2.060	-0,3
Turquia	56.277	2,4	1.630	3,0
AMERICA LATINA E CARIBE	433.100	2,1	2.130	0,5
Dos quais:				
Trinidad-Tobago	1.283	1,3	3.610	-6,0
BRASIL	150.197	2,2	2.680	0,6
Uruguai	3.093	0,6	2.560	-0,9
Venezuela	19.738	2,7	2.560	-2,0
Mexico	86.161	2,0	2.490	-0,9
Argentina	32.293	1,3	2.370	-1,8
Chile	13.177	1,7	1.940	1,1
Costa Rica	2.801	2,4	1.900	0,6
Panama	2.418	2,1	1.830	-2,0
Colombia	32.843	2,0	1.260	1,1
Peru	21.662	2,3	1.160	-2,0
Paraguai	4.314	3,2	1.110	-1,3
Equador	10.559	2,4	980	-0,8
Bolivia	7.310	2,5	630	-2,6
TOTAL PAISES RELACIONADOS	5.283.900	1,7	4.240	1,4

FONTE : BANCO MUNDIAL – "World Development Report 1992" e "The World Bank Atlas 1991".

ELABORAÇÃO: Coord. Análise de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

- (1) Países c/ PNB "per capita" igual ou superior a US\$ 7.620 em 1990.
 (2) Países c/ PNB "per capita" inferior a US\$ 7.620 em 1990.
 (3) PNB "per capita" inferior a US\$ 7.620 e superior US\$ 610.
 (4) PNB "per capita" igual ou inferior a US\$ 610 em 1990.
 (*) Os dados de PNB "per capita" referem-se a ex-RFA.

TABELA 3

COMPOSIÇÃO SETORIAL DO PIB, POR GRUPOS REGIÕES E PAISES – 1965 e 1990

– Em Percentagem –

GRUPOS, REGIÕES E PAISES	AGRICULTURA		INDÚSTRIA		SERVIÇOS	
	1965	1990	1965	1990	1965	1990
(1)						
PAISES DE RENDA ALTA	5	n.d.	43	n.d.	54	n.d.
MEMBROS da OCDE	5	n.d.	43	n.d.	54	n.d.
Dos quais:						
EUA	3	2	38	29	59	69
Japão	10	3	44	42	46	56
Alemanha (*)	4	2	53	39	43	59
França	8	4	38	29	54	67
Itália	10	4	37	33	53	63
Reino Unido	3	2	46	37	51	62
Canadá	6	n.d.	40	n.d.	54	n.d.
Espanha	15	n.d.	36	n.d.	49	n.d.
Austrália	9	4	39	31	51	64
Países Baixos	n.d.	4	n.d.	31	n.d.	65
Suécia	6	3	40	35	53	62
Belgica	5	2	41	31	53	67
Austria	9	3	46	37	45	60
Finlândia	16	6	37	36	47	58
Noruega	8	3	33	34	59	63
Dinamarca	9	5	36	28	55	67
OUTROS	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Dos quais:						
Hong Kong	2	0	40	26	58	73
Kuwait	0	1	70	56	29	43
(2)						
PAISES EM DESENVOLVIMENTO	29	17	30	37	40	47
GRUPOS DE RENDA						
(3)						
PAISES DE RENDA MÉDIA	19	12	34	37	46	50
(4)						
PAISES DE BAIXA RENDA	41	31	26	36	32	35
REGIÕES						
ÁFRICA SUBSAARICA	40	32	20	30	39	40
ÁSIA ORIENTAL	37	21	32	45	30	36
Dos quais:						
China	38	27	35	42	27	31
Rep. Coreia	38	9	25	45	37	46
Indonésia	51	22	13	40	36	38
Tailândia	32	12	23	39	45	48
Filipinas	26	22	27	35	47	43
Malásia	28	n.d.	25	n.d.	47	n.d.

TABELA 3 (cont.)

COMPOSIÇÃO SETORIAL DO PIB, POR GRUPOS REGIÕES E PAÍSES – 1965 e 1990

- Em Percentagem -

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	AGRICULTURA		INDÚSTRIA		SERVIÇOS	
	1965	1990	1965	1990	1965	1990
ÁSIA MERIDIONAL	44	33	21	26	35	41
Dos quais:						
Índia	44	31	22	29	34	40
Paquistão	40	26	20	25	40	49
EUROPA, ORIENTE MÉDIO E NORTE DA ÁFRICA	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Dos quais:						
Íra	26	21	36	21	38	58
Turquia	34	18	25	33	41	49
Iugoslávia	23	12	42	48	35	40
Tchecoslováquia	n.d.	8	n.d.	56	n.d.	36
Grecia	24	17	26	27	49	56
Portugal	n.d.	9	n.d.	37	n.d.	54
Argélia	n.d.	13	34	47	51	41
Egito	29	17	27	29	45	53
AMÉRICA LATINA E CARIBE	16	10	33	36	50	54
Dos quais:						
Brasil	19	10	33	39	48	51
México	14	9	27	30	59	61
Argentina	17	13	42	41	42	45
Venezuela	6	6	40	50	55	45
Peru	18	7	30	37	53	57
Colômbia	27	17	27	32	47	51
Chile	9	n.d.	40	n.d.	52	n.d.
Equador	27	13	22	42	50	45
Uruguai	18	11	35	34	47	55
Paraguai	37	28	19	23	45	49
Panamá	18	10	19	9	63	80
Costa Rica	24	16	23	26	53	58
Bolívia	23	24	31	32	46	44
TOTAL PAÍSES RELACIONADOS	10	n.d.	41	n.d.	51	n.d.

FONTE : BANCO MUNDIAL – "World Development Report", 1990, 1991 e 1992; e "The World Bank Atlas 1991".

ELABORAÇÃO: Coord. Análise de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

- (1) Países com PNB "per capita" igual ou superior a US\$ 7.620 em 1990.
- (2) Países com PNB "per capita" inferior a US\$ 7.620 em 1990.
- (3) PNB "per capita" inferior a US\$ 7.620 e superior a US\$ 610 em 1990.
- (4) PNB "per capita" igual ou inferior a US\$ 610 em 1990.
- (*) Os dados referem-se a ex-RFA.

TABELA 4

CRESCIMENTO DO PIB POR COMPONENTES DA DEMANDA – 1965–90

– Taxa Media Anual (%) –

GRUPOS, REGIOES E PAISES	CONSUMO DO GOVERNO		CONSUMO PRIVADO		INVESTIMENTO INTERNO BRUTO	
	1965–80	1980–90	1965–80	1980–90	1965–80	1980–90
(1)						
PAISES DE RENDA ALTA	2,9	2,5	4,0	3,1	3,3	4,2
MEMBROS da OCDE	2,8	2,5	4,0	3,1	3,2	4,3
Dos quais:						
EUA	1,3	3,3	3,3	3,4	2,1	4,4
Japao	5,3	2,4	6,2	3,7	6,9	5,7
Alemanha (*)	3,6	1,4	4,1	1,9	1,8	2,4
França	3,6	2,2	4,1	2,4	3,3	2,6
Italia	3,3	2,7	4,8	3,0	3,2	2,0
Reino Unido	2,3	1,1	2,2	4,0	1,2	6,4
Canada	4,8	2,3	5,0	3,6	4,7	4,9
Espanha	5,1	5,1	4,9	3,0	3,6	5,7
Australia	5,0	3,4	4,1	3,5	2,7	3,0
Países Baixos	3,1	1,0	4,5	1,6	1,6	2,3
Suiça	2,7	2,9	2,3	1,7	0,8	4,9
Suecia	4,0	1,5	2,5	2,1	0,9	4,2
Belgica	4,4	0,4	4,3	1,7	3,0	3,3
Austria	3,6	1,3	4,4	2,4	4,5	2,8
Finlandia	5,3	3,6	3,8	4,6	2,9	3,3
Noruega	5,5	3,0	3,8	1,6	4,4	0,6
Dinamarca	4,8	0,9	2,4	1,9	1,2	3,7
OUTROS	n.d.	0,6	n.d.	3,7	n.d.	-0,7
Dos quais:						
Hong Kong	7,7	5,3	9,0	7,1	8,6	3,0
Cingapura	10,2	6,6	7,8	5,9	13,3	3,6
Israel	8,8	0,4	5,9	5,0	5,9	1,7
(2)						
PAISES EM DESENVOLVIMENTO	7,0	3,5	5,4	3,2	8,3	2,3
GRUPOS DE RENDA						
(3)						
PAISES DE RENDA MEDIA	7,4	2,5	5,9	2,6	8,6	-0,1
(4)						
PAISES DE BAIXA RENDA	5,8	6,4	4,2	4,6	7,6	7,4
REGIOES						
AFRICA SUBSAARICA	6,8	1,0	4,2	0,8	8,7	-4,3
ASIA ORIENTAL	7,5	6,2	6,2	6,1	11,1	10,6
Dos quais:						
China	6,2	9,5	6,0	6,8	10,7	13,7
Rep. Coreia	7,7	6,0	8,0	8,0	15,9	12,5
Indonesia	11,4	4,6	5,2	4,5	16,1	7,1
Tailandia	9,5	4,3	6,4	6,5	8,0	8,7
Filipinas	7,7	0,4	5,2	2,4	7,6	-2,5
Malasia	8,5	2,7	6,2	4,2	10,4	2,9

TABELA 4 (cont.)

CRESCIMENTO DO PIB POR COMPONENTES DA DEMANDA – 1965–90

– Taxa Média Anual (%) –

GRUPOS, REGIOES E PAISES	CONSUMO DO GOVERNO		CONSUMO PRIVADO		INVESTIMENTO INTERNO BRUTO	
	1965–80	1980–90	1965–80	1980–90	1965–80	1980–90
ASIA MERIDIONAL	4,6	8,5	3,1	5,1	4,1	4,6
Dos quais:						
Índia	4,7	7,8	3,1	5,3	4,3	5,0
Paquistão	4,7	10,3	4,5	4,7	2,4	5,7
EUROPA, ORIENTE MEDIO E NORTE DA AFRICA	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Dos quais:						
Argélia	8,6	3,7	4,4	2,5	15,9	-1,2
Turquia	6,1	3,1	5,4	5,9	8,8	3,8
Iugoslávia	3,6	0,3	10,1	-1,1	6,5	-3,3
Grécia	6,6	2,8	5,1	3,4	5,3	-1,9
Egito	(**)	2,2	6,7	3,4	11,3	0,2
Portugal	8,1	2,5	6,6	5,0	4,6	-2,7
AMERICA LATINA E CARIBE	6,5	4,2	5,9	1,2	8,2	-2,0
Dos quais:						
Brasil	6,8	8,8	8,7	1,7	11,3	0,2
México	8,5	1,9	5,9	1,1	8,5	-3,4
Argentina	3,2	-4,0	2,9	-0,3	4,6	-8,3
Venezuela	n.d.	2,1	n.d.	1,4	n.d.	-5,4
Peru	6,3	-2,3	4,9	0,9	0,3	-5,0
Colômbia	6,7	4,1	5,8	2,9	5,8	0,6
Chile	4,0	-0,1	0,9	1,7	0,5	4,3
Equador	12,2	-1,5	7,2	2,0	9,5	-2,9
Guatemala	6,2	2,6	5,1	0,9	7,4	-2,1
Uruguai	3,2	1,9	0,9	1,0	8,2	-8,2
Paraguai	5,1	0,9	6,6	1,9	13,9	-1,4
Panamá	7,4	0,5	4,6	1,4	5,9	-12,8
Costa Rica	6,8	1,2	5,1	3,2	9,4	5,2
Bolívia	8,2	-1,9	3,1	2,3	4,4	-10,7
TOTAL PAISES RELACIONADOS	3,2	2,6	4,2	3,2	4,0	3,8

FONTE : BANCO MUNDIAL – "World Development Report 1992".

ELABORAÇÃO: Coord. Análise de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

(1) Países com PNB "per capita" igual ou superior a US\$ 7.620 em 1990.

(2) Países com PNB "per capita" inferior a US\$ 7.620 em 1990.

(3) PNB "per capita" inferior a US\$ 7.620 e superior a US\$ 610 em 1990.

(4) PNB "per capita" igual ou inferior a US\$ 610 em 1990.

(*) Os dados referem-se a ex-RFA.

(**) dado incluído no consumo privado.

TABELA 5

INFLAÇÃO POR GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES – 1987–92

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	Índice de Preços ao Consumidor (variação %)					
	1987	1988	1989	1990	1991	1992
PAÍSES INDUSTRIALIZADOS	3,0	3,3	4,5	5,0	4,3	3,4*
Dos quais:						
EUA	3,7	4,0	4,8	5,4	4,2	3,1*
Japão	–	0,7	2,3	3,1	3,3	2,2*
Alemanha	0,2	1,3	2,8	2,7	3,5	5,0*
França	3,3	2,7	3,5	3,4	3,1	2,9*
Itália	4,7	5,1	6,3	6,4	6,4	5,6*
Reino Unido	4,1	4,9	7,8	9,5	5,9	3,9*
Canadá	4,4	4,0	5,0	4,8	5,6	1,8*
Espanha	5,3	4,8	6,8	6,7	5,9	6,9**
Países Baixos	–0,7	0,7	1,1	2,5	3,9	4,2**
Austrália	8,5	7,2	7,6	7,3	3,2	1,7**
Suíça	1,4	1,9	3,2	5,4	5,8	4,9**
Belgica	1,6	1,2	3,1	3,4	3,2	2,7**
Suecia	4,2	5,8	6,4	10,5	9,3	2,4**
Austria	1,4	1,9	2,6	3,3	3,3	4,1**
Finlândia	4,1	5,1	6,6	6,1	4,1	2,8**
Noruega	8,7	6,7	4,6	4,1	3,4	2,5**
Dinamarca	4,0	4,6	4,8	2,6	2,4	2,6**
Portugal	9,4	9,6	12,6	13,4	11,4	8,5**
PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO	35,4	56,8	75,5	98,6	47,0	n.d.
REGIÕES						
ÁFRICA	13,1	23,6	23,0	15,1	24,7	n.d.
Dos quais:						
Argélia	7,4	5,9	9,3	16,7	n.d.	n.d.
Rep. África do Sul	16,1	12,8	14,7	14,4	15,3	15,9***
Nigéria	10,2	54,5	50,5	7,4	13,0	n.d.
ÁSIA	7,4	11,5	9,9	6,8	10,2	n.d.
Dos quais:						
China	8,8	20,7	16,3	1,3	3,0	8,1****
Rep. Coreia	3,0	7,1	5,7	8,6	9,7	7,5****
Indonésia	9,3	8,0	6,4	7,5	9,4	8,0****
Malásia	0,9	2,0	2,8	2,6	4,5	4,2****
Hong Kong	5,3	7,4	9,7	9,7	12,0	9,7****
Cingapura	0,5	1,5	2,4	3,4	3,4	2,4****
Tailândia	2,5	3,9	5,4	5,9	5,7	4,2****
Filipinas	3,8	8,8	10,6	12,7	17,7	9,3****
Índia	8,8	9,4	6,2	9,0	13,9	13,4***
Paquistão	4,7	8,8	7,8	9,1	11,8	9,1***

TABELA 5 (cont.)

INFLAÇÃO POR GRUPOS, REGIOES E PAISES – 1987–92

GRUPOS, REGIOES E PAISES	Índice de Preços ao Consumidor (variação %)					
	1987	1988	1989	1990	1991	1992
ORIENTE MEDIO	19,3	19,1	14,3	8,4	13,6	17,3***
Dos quais:						
Egito	19,7	17,7	21,3	16,8	19,8	22,8***
Israel	19,8	16,3	20,2	17,2	19,0	n.d.
Arabia Saudita	-1,0	0,9	1,0	2,1	4,9	5,3***
Kuwait	0,7	1,5	3,3	n.d.	n.d.	n.d.
EUROPA	41,2	61,7	152,8	212,2	59,0	83,0***
Dos quais:						
Tchecoslovaquia	0,1	0,1	1,4	10,0	57,7	16,5***
Turquia	38,8	75,4	63,3	60,3	66,0	78,3***
Iugoslavia	120,8	194,1	1239,9	583,1	117,4	434,7***
Polonia	25,2	60,2	251,1	585,8	70,3	46,6***
Hungria	8,2	16,3	16,9	28,3	35,0	n.d.
AMERICA LATINA E CARIBE	117,2	218,8	346,2	545,0	144,0	132,6***
Dos quais:						
Brasil	229,7	682,3	1287,0	2937,8	440,8	562,4***
Mexico	131,8	114,2	20,0	26,7	22,7	17,4***
Argentina	131,3	343,0	3079,8	2314,0	171,7	n.d.
Venezuela	28,1	29,5	84,2	40,8	34,2	30,7***
Peru	85,8	667,0	3398,7	7481,7	409,5	103,8***
Colombia	23,3	28,1	25,8	29,1	30,4	27,3***
Chile	19,9	14,7	17,0	26,0	21,8	18,7***
Ecuador	29,5	58,2	75,6	48,5	48,7	48,0***
Guatemala	12,3	10,8	11,4	41,2	33,2	n.d.
Uruguai	63,6	62,2	80,4	112,5	102,0	77,7***
Paraguai	21,8	22,8	26,2	38,2	24,3	n.d.
Panama	1,0	0,4	0,1	0,8	1,2	1,3***
Costa Rica	16,8	20,8	16,5	19,0	28,7	26,5***
Bolivia	15,0	16,0	15,0	17,0	21,0	n.d.
TOTAL	9,3	12,8	16,3	20,3	12,2	n.d.

FONTES : FMI – "International Financial Statistics", Dez/89 e Set/92; e
 "World Economic Outlook – Statistical Appendix", Ago/92.
 OCDE – "Economic Outlook", Julho/92.
 NRI – "Capital Market Trends", Set/92.

ELABORAÇÃO: Coord. Análise de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

- (*) Estimativa FMI.
 (**) Variação últimos 12 meses até mar/92.
 (***) Variação 1o. trimestre 92 sobre igual período 91.
 (****) Estimativa "Nomura Research Institute".

TABELA 6

COMERCIO MUNDIAL POR GRUPOS, REGIOES E PAISES - 1990 e 1991

GRUPOS, REGIOES E PAISES	1990 (US\$ milhoes)		TX.CRESC.(1980-90)		1991 (US\$ milhoes)	
	Exportação	Importação	Export.	Import.	Export.	Import.
(1)						
PAISES DE RENDA ALTA	2.555.661	2.725.419	4,3	5,3	n.d.	n.d.
MEMBROS da OCDE	2.379.089	2.501.753	4,1	5,2	n.d.	n.d.
Dos quais:						
EUA	371.466	515.635	3,3	7,6	422.158	508.967
Alemanha (*)	397.912	341.248	4,2	3,9	402.843	389.908
Japao	286.768	231.223	4,2	5,6	314.786	236.999
França	209.491	232.525	3,4	3,2	217.016	231.793
Reino Unido	185.891	224.914	2,7	4,9	184.962	209.946
Italia	168.523	176.153	3,5	4,2	169.478	182.695
Países Baixos	131.479	125.909	4,4	3,5	133.513	125.873
Canada	125.056	115.882	5,9	8,4	127.163	124.782
Belgica (**)	118.002	119.725	4,7	3,1	118.199	120.182
Suiça	63.699	69.427	3,5	3,8	61.517	66.485
Suecia	57.326	54.536	4,4	3,5	55.209	49.672
Espanha	55.607	87.487	7,4	9,0	59.363	93.867
Austria	41.876	49.960	6,2	5,2	41.113	50.832
Australia	35.973	39.740	3,9	4,7	41.924	41.693
Dinamarca	34.801	31.562	5,1	4,2	35.968	32.386
Noruega	34.072	26.889	7,2	2,5	34.091	25.267
Finlandia	26.713	27.098	3,0	4,7	23.080	21.809
OUTROS	176.573	223.666	8,3	6,7	n.d.	n.d.
Dos quais:						
Hong Kong	29.002	82.495	6,2	11,0	98.577	100.255
Cingapura	52.627	60.647	8,6	6,7	59.025	66.293
(2)						
PAISES EM DESENVOLVIMENTO	632.304	630.028	4,1	1,4	n.d.	n.d.
GRUPOS DE RENDA						
(3)						
PAISES DE RENDA MEDIA	491.128	485.897	3,8	0,9	n.d.	n.d.
(4)						
PAISES DE BAIXA RENDA	141.176	144.431	5,4	2,8	n.d.	n.d.
REGIOES						
AFRICA SUBSAARICA	34.056	32.377	0,2	-4,3	n.d.	n.d.
ASIA ORIENTAL (***)	217.030	224.021	9,8	8,0	n.d.	n.d.
Dos quais:						
Rep. Coreia	64.837	69.585	12,8	10,8	71.870	81.525
China	62.091	53.545	11,0	9,8	70.451	62.567
Malasia	29.409	29.251	10,3	5,6	34.413	36.752
Indonesia	25.553	21.837	2,8	1,4	29.294	26.006
Tailandia	23.002	33.129	13,2	10,2	28.264	37.569

TABELA 6 (cont.)

COMERCIO MUNDIAL POR GRUPOS, REGIOES E PAISES – 1990 e 1991

GRUPOS, REGIOES E PAISES	1990 (US\$ milhoes)		TX.CRESC.(1980-90)		1991 (US\$ milhoes)	
	Exportação	Importação	Export.	Import.	Export.	Import.
ASIA MERIDIONAL	27.699	38.217	6,8	4,1	n.d.	n.d.
Dos quais:						
India	17.967	23.692	6,5	4,2	17.588	20.418
Paquistao	5.590	7.377	9,0	4,0	6.528	8.439
EUROPA, ORIENTE MEDIO E NORTE DA AFRICA	206.726	216.335	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Dos quais:						
Arabia Saudita	31.065	24.069	-9,7	-10,0	n.d.	n.d.
Tchecoslovaquia	17.950	19.862	n.d.	n.d.	10.849	10.454
Portugal	16.416	25.333	11,7	8,2	16.280	26.113
Iugoslavia	14.365	18.911	0,1	0,6	13.953	14.737
Ira	15.000	13.000	21,1	8,0	15.916	21.688
Polonia	13.627	9.781	3,0	1,2	14.903	17.757
Turquia	12.959	22.300	9,1	7,0	13.598	21.084
Grecia	8.053	19.701	3,8	4,3	8.666	21.580
Argelia	15.241	10.433	5,3	-4,6	n.d.	n.d.
AMERICA LATINA E CARIBE	123.181	101.119	3,0	-2,1	n.d.	n.d.
Dos quais:						
Brasil	31.243	22.459	4,0	-0,3	31.650	22.959
Mexico	26.714	28.063	3,4	-1,1	27.318	38.186
Venezuela	17.220	6.364	1,8	-4,6	15.310	11.074
Argentina	12.353	4.077	1,4	-8,4	11.965	8.093
Chile	8.579	7.023	4,8	0,6	8.929	7.354
Colombia	6.766	5.590	10,6	-2,3	7.232	4.906
Peru	3.277	3.230	0,3	-4,0	3.329	4.193
Equador	2.714	1.862	4,3	-3,2	2.852	2.397
Uruguai	1.696	1.415	3,2	-1,1	1.594	1.623
Trinidad/Tobago	2.080	1.262	-3,7	-12,8	1.983	1.663
Costa Rica	1.457	2.026	3,1	2,5	1.590	1.853
Paraguai	959	1.113	10,7	1,5	737	1.212
Honduras	916	1.028	2,4	-0,7	808	880
Bolivia	923	716	1,4	-2,4	849	942
Panama	321	1.539	-0,3	-3,0	342	1.695
TOTAL PAISES RELACIONADOS	3.187.965	3.355.746	4,3	4,5	n.d.	n.d.

FONTES : BANCO MUNDIAL – "World Development Report 1992".

FMI – "International Financial Statistics", Set/92.

CEPAL – "Panorama Economico de America Latina 1992".

ELABORAÇÃO: Coord. Analise de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

(1) Países com PNB "per capita" igual ou superior a US\$ 7.620 em 1990.

(2) Países com PNB "per capita" inferior a US\$ 7.620 em 1990.

(3) PNB "per capita" inferior a US\$ 6.000 e superior a US\$ 610 em 1990.

(4) PNB "per capita" igual ou inferior a US\$ 610 em 1990.

(*) Os dados referem-se a ex-RFA.

(**) Inclui Luxemburgo.

(***) Não inclui Taiwan (Exp.: US\$ 67.025 milhões; Imp.: US\$ 54.696 milhões, em 1990).

TABELA 7

CLASSIFICAÇÃO DOS PAISES POR VARIOS INDICADORES – 1990

PRODUTO NACIONAL BRUTO		PNB "per capita"		INDUSTRIA MANUFACTUREIRA *		PNB"per capita"(1965-90)	
Países	US\$ milhoes	Países	US\$ 1,00	Países	US\$ milhoes	Países	Tx.(%)
1. EUA	5.392.200	1. Suíça	32.680	1. EUA	865.605	1. Botswana	8,4
2. Japao	2.942.890	2. Finlândia	26.040	2. Japao	829.238	2. Rep. Coreia	7,1
3. Alemanha (**)	1.488.210	3. Japao	25.430	3. Alemanha (**)	369.689	3. Cingapura	6,5
4. França	1.190.780	4. Suecia	23.660	4. França	204.445	4. Oman	6,4
5. Italia	1.090.750	5. Noruega	23.120	5. Italia	200.937	5. Hong Kong	6,2
6. Reino Unido	975.150	6. Alemanha (**)	22.320	7. China	145.646	6. China	5,8
7. Canada	570.150	7. Dinamarca	22.080	6. Reino Unido	140.879	7. Lesotho	4,9
8. Espanha	491.240	8. EUA	21.790	8. BRASIL	120.845	8. Paraguai	4,6
9. BRASIL	414.060	9. Canada	20.470	9. Espanha	102.313	9. Indonesia	4,5
10. China	364.900	10. Emir. Arabes	19.860	10. Rep. Coreia	66.215	10. Tailândia	4,4
11. Australia	296.300	11. França	19.490	11. Mexico	51.138	11. Japao	4,1
12. Países Baixos	279.150	12. Austria	19.060	12. Países Baixos	45.135	12. Egito	4,1
13. India	254.540	13. Países Baixos	17.320	13. Australia	44.505	13. Malasia	4,0
14. Mexico	237.750	14. Australia	17.000	14. India	44.445	14. Noruega	3,4
15. Rep. Coreia	236.400	15. Italia	16.830	15. Suecia	39.815	15. Burundi	3,4
		36. BRASIL	2.680			16. BRASIL	3,3

FONTE : BANCO MUNDIAL – "World Development Report 1992".

ELABORAÇÃO: Coord. Análise de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

(*) Valor Agregado referente a 1989, exceto para EUA e Reino Unido (1987).

(**) Os dados referem-se a ex-Rep. Federal da Alemanha.

TABELA 8

OCDE: CRESCIMENTO REAL DO PIB/PNB, POR PAISES – 1989–93

– Em percentagem –

PAÍSES	Variação s/ ano anterior				
	1989	1990	1991	1992*	1993*
EUA (**)	2,5	1,0	-0,7	2,1	3,6
Japao (**)	4,8	5,2	4,5	1,8	3,1
Alemanha (**)	3,8	4,5	3,1	1,3	2,3
França	4,1	2,2	1,3	2,0	2,6
Italia	2,9	2,2	1,4	1,5	2,1
Reino Unido	2,3	1,0	-2,2	0,4	2,6
Canada	2,5	0,5	-1,5	2,3	4,3
TOTAL 7 PAISES	3,3	2,5	1,0	1,8	3,1
Austria	3,7	4,6	3,0	2,1	2,5
Belgica	3,8	3,7	1,5	1,6	2,3
Dinamarca	0,8	1,7	1,0	2,1	2,9
Finlandia	5,4	0,4	-6,1	-1,3	3,3
Grecia	3,5	-0,1	1,5	1,4	2,1
Islandia	-1,3	0,1	0,9	-2,6	0,5
Irlanda (**)	5,6	8,3	2,3	2,4	3,1
Luxemburgo	6,3	2,3	3,1	3,2	3,5
Países Baixos	4,2	3,9	2,0	1,2	2,1
Noruega	0,4	1,8	1,9	2,0	1,9
Portugal	5,2	4,2	2,2	2,8	3,3
Espanha	4,7	3,7	2,4	2,6	3,2
Suecia	2,4	0,5	-1,2	-0,3	0,9
Suiça	3,9	2,2	-0,5	0,9	2,0
Turquia (**)	1,9	9,2	1,5	5,1	3,7
Australia	4,4	1,7	-1,9	2,6	3,7
Nova Zelandia	-0,7	0,5	-2,1	2,0	2,4
TOTAL 17 PAISES	3,6	2,9	0,6	1,7	2,6
TOTAL OCDE	3,3	2,5	1,0	1,8	3,0

FONTE : "OECD Economic Outlook", Julho/92.

ELABORAÇÃO: Coord. Análise Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN – PR.

NOTA : 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 – 1990–93

– Em US\$ bilhoes –

PAISES	Balança Comercial				Transações Correntes			
	1990	1991	1992*	1993*	1990	1991	1992*	1993*
EUA	-108,1	-73,6	-74,1	-82,5	-92,1	-8,6	-41,1	-49,2
Japao	63,5	103,3	124,9	129,7	35,8	72,6	92,6	93,4
Alemanha (**)	73,1	24,3	32,8	40,0	47,1	-19,8	-15,6	-13,1
França	-12,9	-9,3	-0,7	0,4	-14,9	-6,3	-1,7	-1,2
Italia	0,5	-0,2	1,7	2,1	-14,4	-20,5	-23,6	-26,6
Reino Unido	-33,1	-17,9	-19,7	-25,1	-27,4	-7,8	-14,8	-19,2
Canada	9,9	7,5	5,5	6,7	-18,9	-23,4	-26,6	-26,9
TOTAL 7 PAISES	-7,1	34,2	70,3	71,2	-85,0	-13,7	-30,9	-42,8
Austria	-6,9	-9,3	-12,2	-12,8	1,2	-0,2	-0,7	-0,5
Belgica-Luxemburgo	0,8	0,1	1,8	3,4	3,7	4,0	5,5	7,5
Dinamarca	4,9	4,8	5,5	5,8	1,3	2,2	3,1	3,5
Finlandia	0,7	2,2	4,7	6,4	-6,9	-5,8	-3,8	-2,2
Grecia	-10,2	-10,4	-10,9	-11,8	-3,6	-1,5	-1,7	-2,0
Islandia	0,1	0,0	0,0	0,0	-0,2	-0,3	-0,3	-0,3
Irlanda	4,0	3,2	4,0	4,4	0,9	1,9	2,3	2,4
Países Baixos	10,3	12,2	14,4	16,2	10,5	11,7	13,3	15,7
Noruega	7,5	9,0	9,0	9,4	3,6	5,3	4,7	5,2
Portugal	-6,8	-7,8	-8,2	-9,0	-0,2	-0,7	-0,7	-1,0
Espanha	-29,5	-30,5	-33,8	-37,0	-16,9	-15,4	-16,1	-18,3
Suecia	2,5	5,7	7,0	8,1	-6,4	-2,2	-1,6	-0,3
Suiça	-3,2	-2,2	-1,0	0,0	8,6	9,1	9,2	10,1
Turquia	-9,6	-7,4	-7,4	-7,7	-2,6	0,4	0,6	0,7
Australia	-0,1	3,4	2,8	2,3	-14,3	-10,3	-9,6	-10,7
Nova Zelandia	0,8	1,5	1,7	2,1	-1,4	-0,5	-0,2	0,1
TOTAL 17 PAISES	-34,7	-25,3	-22,5	-20,0	-22,6	-2,1	4,2	10,0
TOTAL OCDE	-41,8	8,9	47,8	51,2	-107,6	-15,8	-26,6	-32,7

FONTE : "OECD Economic Outlook", Julho/92.

ELABORAÇÃO: Coord. Análise de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

NOTA : Os dados foram ajustados sazonalmente

(*) Previsão

(**) A partir do segundo semestre de 1990 inclui a ex-RDA.

TABELA 10

AMERICA LATINA E CARIBE: CRESCIMENTO REAL DO PIB , POR PAISES - 1986-91

- Em Porcentagem -

PAISES	Variação s/ ano anterior						Var.acumulada
	1986	1987	1988	1989	1990	1991(a)	1981-91(a)
Argentina	6,1	2,1	-2,8	-4,6	-0,2	4,5	-7,7
Bolivia	-2,5	2,6	3,0	2,8	2,6	3,5	2,2
Brasil	7,6	3,4	0,1	3,2	-3,8	1,0	18,1
Colômbia	6,9	5,6	4,2	3,5	4,2	2,0	46,8
Chile	5,7	5,7	7,5	9,8	2,0	5,0	39,3
Equador	3,4	-9,5	14,3	0,1	2,5	3,5	29,0
México	-3,8	1,8	1,4	3,1	3,9	4,0	21,9
Paraguai	-0,3	4,5	6,7	5,9	3,1	3,0	40,7
Peru	8,7	8,0	-8,4	-11,4	-4,9	2,0	-8,8
Venezuela	6,6	3,8	5,9	-7,8	5,8	8,5	12,0
Uruguai	8,3	7,9	-0,2	0,6	0,8	2,0	2,6
Barbados	5,2	2,6	3,6	3,4	-3,1	-1,0	8,3
Costa Rica	5,3	4,5	3,2	5,5	3,2	1,0	26,2
Cuba (b)	1,2	-3,9	2,2	1,1	1,0	..	43,8
El Salvador	0,5	2,7	1,5	1,1	3,4	3,0	2,0
Guatemala	0,5	3,7	4,1	4,2	3,3	3,0	12,0
Guiana	0,3	0,7	-4,0	-5,0	-5,8	..	-28,6
Haiti	1,0	0,1	1,3	0,7	-0,6	-1,5	-3,9
Honduras	2,3	4,9	4,6	4,0	-0,1	1,0	26,0
Jamaica	2,2	6,7	1,1	6,3	3,8	2,0	21,6
Nicaragua	-1,0	-0,7	-13,4	-5,2	0,1	1,0	-16,0
Panamá	3,5	2,0	-16,0	-0,3	5,1	5,0	11,1
Rep. Dominicana	3,0	7,9	1,0	4,5	-4,8	0,0	21,7
Trinidade e Tobago	-2,1	-5,5	-2,5	-0,2	1,3	1,5	-18,9
TOTAL (c)	3,8	3,0	1,1	1,3	0,3	3,0	16,3

FONTE : CEPAL - "Balance Preliminar de La Economia de America Latina y El Caribe 1991".

ELABORAÇÃO: Coord. Análise de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

(a) Estimativa

(b) Produto Social Global

(c) Exclui Cuba

TABELA 11

AMERICA LATINA E CARIBE: CRESCIMENTO DO PIB "per capita", POR PAISES – 1986–91

– Em percentagem –

PAISES	Variação s/ ano anterior						Var.acumulada
	1986	1987	1988	1989	1990	1991(a)	1981–91(a)
Argentina	4,7	0,8	-4,0	-5,8	-1,4	3,0	-20,3
Bolivia	-4,9	0,1	0,5	0,3	0,2	1,0	-22,4
Brasil	5,3	1,3	-1,9	1,2	-5,7	-1,0	-6,6
Colombia	4,8	3,5	2,2	1,5	2,2	0,0	17,5
Chile	4,0	3,9	5,7	8,0	0,3	3,5	16,0
Equador	0,7	-11,8	11,4	-2,4	0,0	1,0	-3,4
Mexico	-5,9	-0,5	-0,8	0,9	1,6	2,0	-5,4
Paraguai	-3,3	1,5	3,6	2,9	0,2	0,0	0,7
Peru	6,4	5,8	-10,3	-13,2	-6,8	0,0	-28,3
Venezuela	3,7	1,1	3,1	-10,2	3,2	5,9	-16,8
Uruguai	7,6	7,3	-0,7	0,1	0,2	1,5	-3,9
Barbados	4,7	1,8	3,2	2,6	-3,8	-1,8	2,6
Costa Rica	2,4	1,6	0,4	2,7	0,6	-1,5	-7,4
Cuba (b)	0,2	-4,9	1,1	0,0	0,0	..	30,0
El Salvador	-1,0	1,0	-0,3	-0,8	1,4	1,0	-12,6
Guatemala	-2,4	0,8	1,1	1,3	0,3	0,5	-18,2
Guiana	-1,6	-1,0	-5,8	-6,6	-7,3	..	-41,6
Haiti	-1,0	-1,9	-0,8	-1,3	-2,7	-3,4	-22,3
Honduras	-1,1	1,5	1,4	0,8	-3,2	-2,0	-12,9
Jamaica	0,7	5,1	-0,5	4,6	2,3	0,4	3,3
Nicaragua	-3,5	-3,0	-15,4	-7,6	-2,9	-3,0	-38,2
Panama	1,3	-0,1	-17,7	-2,3	3,1	3,0	-11,9
Rep. Dominicana	0,7	5,5	-1,2	2,3	-6,8	-2,0	-5,3
Trinidad e Tobago	-3,6	-6,9	-4,1	-1,8	-0,3	0,0	-31,8
TOTAL (c)	1,6	0,9	-1,0	-0,8	-1,7	0,9	-8,1

FONTE : CEPAL – "Balance Preliminar de La Economia de America Latina y El Caribe 1991".

ELABORAÇÃO: Coord. Análise de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

(a) Estimativa

(b) Produto Social Global

(c) Exclui Cuba

TABELA 12

AMERICA LATINA: BALANÇA COMERCIAL E TRANSAÇÕES CORRENTES – 1989–91

– Em US\$ milhoes –

PAISES	Balança Comercial			Transações Correntes*		
	1989	1990	1991**	1989	1990	1991**
Argentina	5.709	8.628	4.340	-1.305	1.789	-2.600
Bolivia	-6	55	-30	-399	-339	-425
Brasil	16.112	10.990	11.000	1.007	-2.201	300
Colombia	1.474	2.017	2.685	-181	406	2.265
Chile	1.578	1.273	1.600	-924	-970	-590
Equador	661	1.003	755	-569	-236	-555
Mexico	-645	-3.026	-10.360	-4.111	-6.517	-12.590
Paraguai	166	38	-195	214	61	-405
Peru	1.402	391	55	-264	-1.630	-2.375
Venezuela	5.632	10.735	5.165	2.177	7.983	1.850
Uruguai	463	426	145	145	216	5
Costa Rica	-239	-467	-190	-567	-679	-270
El Salvador	-662	-530	-655	-572	-364	-325
Guatemala	-358	-217	-400	-438	-371	-525
Haiti	-111	-86	-95	-178	-158	-160
Honduras	3	-71	-70	-331	-400	-430
Nicaragua	-257	-271	-300	-524	-572	-585
Panama	-498	-624	-575	194	18	220
Rep. Dominicana	-1.040	-1.058	-975	-211	-114	-210
TOTAL	29.384	29.206	11.900	-6.837	-4.078	-17.405

FONTE : CEPAL – "Balance Preliminar de La Economia de America Latina y El Caribe 1991".

ELABORAÇÃO: Coord. Analise de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

(*) Inclui transferencias unilaterais privadas liquidas.

(**) Estimativa.

TABELA 13

ASIA ORIENTAL: INDICADORES ECONOMICOS POR PAISES SELECIONADOS – 1991–93

PAISES	Cresc. Real PIB/PNB (%)			Taxa Inflação – IPC (%)			Saldo Conta Corrente BP (US\$ bilhoes)		
	1991	1992*	1993*	1991	1992*	1993*	1991	1992*	1993*
Nordeste Asiatico	7,2	6,7	7,2	8,4	7,1	6,9	5,7	8,3	7,7
Rep. Coreia (**)	8,4	6,9	7,5	9,7	7,5	6,5	-8,7	-5,0	-3,0
Taiwan (**)	7,3	7,2	7,6	3,6	4,6	4,2	12,0	11,8	10,2
Hong Kong	3,9	5,2	6,0	12,0	9,7	11,5	2,4	1,5	0,5
ASEAN	5,9	5,3	6,2	9,2	6,5	5,8	-12,1	-12,0	-10,6
Brunei	3,5	3,0	3,5	3,0	2,5	2,5	1,6	1,4	1,5
Indonesia	6,6	5,2	6,0	9,4	8,0	6,5	-4,5	-3,1	-2,4
Malasia	8,8	7,7	8,0	4,4	4,2	4,2	-4,4	-5,3	-5,2
Filipinas (**)	-1,0	2,4	3,7	17,7	9,3	8,5	-1,0	-2,4	-2,6
Cingapura	6,7	6,0	7,0	3,4	2,4	2,7	4,2	4,9	5,6
Tailandia	7,5	6,0	7,0	5,7	4,2	4,0	-8,0	-7,5	-7,5
TOTAL	6,5	5,9	6,7	8,8	6,8	6,3	-6,4	-3,7	-2,9
NIEs Asiaticos	7,1	6,6	7,2	8,0	6,8	6,6	9,9	13,2	13,3
ASEAN 4	5,8	5,3	6,1	9,8	6,9	6,1	-17,9	-18,3	-17,7
China	7,0	9,0	9,2	2,9	8,1	9,5	13,3	7,5	6,0

FONTE: NRI – "Capital Market Trends", Setembro/92.

NOTAS: – ASEAN: Associação de Nações do Sudeste Asiático.
 – NIEs asiaticos: Coreia, Taiwan, Hong Kong e Cingapura.
 – ASEAN 4: Indonesia, Malasia, Filipinas e Tailândia.

(*) Previsão

(**) PNB

TABELA 14

PAISES EM DESENVOLVIMENTO: DIVIDA EXTERNA E SERVIÇO DA DIVIDA – 1990

– Em US\$ milhões –

PAISES	Divida Externa			Div.Total como % do PNB	Serviço da Divida		Serv. Divida como % das Exportações**
	L. Prazo	C. Prazo	TOTAL*		Juros	TOTAL	
AMERICA LATINA E CARIBE	345.833	66.960	431.091	40,8	22.225	41.786	25,3
Dos quais:							
Brasil	89.869	24.483	116.173	22,8	2.914	7.405	21,8
Mexico	80.613	9.645	96.809	42,1	7.268	12.121	27,8
Argentina	47.946	10.115	61.144	61,7	2.781	5.142	34,1
Venezuela	28.293	2.000	33.305	71,0	3.246	4.339	20,9
Chile	14.601	3.356	19.114	73,6	1.776	2.730	25,9
Peru	14.897	5.453	21.105	60,1	227	474	10,8
Colombia	15.803	1.438	17.241	44,3	1.484	3.655	38,9
Equador	10.017	1.823	12.105	120,6	471	1.082	33,2
Nicaragua	8.067	2.430	10.497	n.d.	11	16	4,1
Bolivia	3.860	159	4.276	101,0	159	397	39,8
ASIA ORIENTAL	187.356	45.382	234.685	26,8	14.941	37.514	14,6
Dos quais:							
Indonesia	54.379	13.035	67.908	66,4	3.877	9.151	30,9
Rep. Coreia	23.214	10.800	34.014	14,4	2.686	8.315	10,7
Filipinas	25.113	4.431	30.456	65,4	1.725	2.823	21,2
China	45.319	6.766	52.555	14,4	3.146	7.006	10,3
Malasia	17.596	1.906	19.502	48,3	1.398	4.088	11,7
Tailandia	17.545	8.322	25.868	32,6	1.882	5.434	17,2
ASIA MERIDIONAL	101.899	8.915	115.351	30,8	5.183	10.260	25,2
Dos quais:							
India	62.585	4.908	70.115	25,0	3.936	7.142	26,8
Paquistao	16.657	3.191	20.683	52,1	816	1.889	23,7
AFRICA SUBSAARICA	146.240	20.895	173.737	111,1	4.672	10.070	19,1
Dos quais:							
Nigeria	34.100	1.968	36.068	117,9	1.793	3.014	20,3
Costa do Marfim	14.422	3.103	17.956	203,9	489	1.421	38,6
Sudao	9.652	4.775	15.383	163,2	33	49	5,7
Zaire	8.851	744	10.115	141,0	152	355	15,4
Zambia	4.786	1.488	7.223	216,2	62	178	12,8
Quenia	5.388	971	6.840	81,2	330	754	33,8

TABELA 14 (cont.)

PAISES EM DESENVOLVIMENTO: DÍVIDA EXTERNA E SERVIÇO DA DÍVIDA – 1990

– Em US\$ milhões –

PAISES	Dívida Externa			Div.Total como % do PNB	Serviço da Dívida		Serv. Dívida como % das Exportações**
	L. Prazo	C. Prazo	TOTAL*		Juros	TOTAL	
EUROPA E MEDITERRANEO	146.102	36.695	184.102	41,3	10.046	24.687	16,4
Dos quais:							
Iugoslávia	17.352	2.871	20.690	23,7	1.880	4.219	13,7
Turquia	39.649	9.500	49.149	46,3	3.344	7.102	28,2
Polónia	39.282	9.595	49.386	82,4	311	953	4,9
Hungria	18.046	2.941	21.316	65,6	1.721	4.283	48,7
Portugal	15.180	5.233	20.413	36,5	1.421	4.830	17,8
ORIENTE MEDIO E NORTE DA AFRICA	119.611	20.119	141.544	93,3	6.363	19.034	32,7
Dos quais:							
Argélia	24.316	1.820	26.806	52,9	2.100	8.256	59,4
Marrocos	22.297	477	23.524	97,1	970	1.948	23,4
Egito	35.242	4.518	39.885	126,5	1.459	3.405	25,7
Jordânia	6.486	1.097	7.678	225,7	351	709	24,6
TOTAL	1.047.040	198.965	1.280.509	41,8	63.431	143.351	19,8
PAISES DE RENDA MEDIA	698.786	151.328	873.244	42,1	46.341	106.510	19,7
Dos quais:							
Altamente endividados***	412.783	74.680	505.576	45,3	21.829	46.660	25,5
PAISES DE BAIXA RENDA	348.255	47.637	407.265	41,4	17.089	36.841	20,0
Dos quais:							
Altamente endividados***	140.995	18.484	165.013	112,9	4.736	10.098	23,8

FONTE : Banco Mundial – "World Debt Tables 1991–92", Volumes 1 e 2.

ELABORAÇÃO: Coord. Análise de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN–PR.

(*) inclui crédito FMI

(**) Exportações de Bens e Serviços

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

TABELA 15

EUROPA ORIENTAL: PRINCIPAIS INDICADORES ECONOMICOS, POR PAISES – 1988–92

PAISES	População (milhoes) 1990	PNB p. capita (US\$ 1,00) 1990(*)	Cresc. Real do PML (***) (%)					Preços ao Consumidor (%)				
			1988	1989	1990	1991	1992**	1988	1989	1990	1991	1992**
Bulgaria	8,6	2.250	2,4	-0,4	-9,1	-17,0	-8,0	2,5	6,4	26,3	474,0	75,0
Hungria	10,6	2.780	0,0	-0,2	-3,3	-10,0	0,0	15,5	17,1	28,4	35,0	26,0
Polonia	38,2	1.690	4,7	0,0	-11,6	-9,0	-2,0	60,2	251,1	585,8	70,0	50,0
Romenia	23,2	1.640	-2,0	-4,0	-7,4	-14,0	-8,0	2,6	0,9	7,4	128,0	100,0
Tchecoslovaquia	15,7	3.140	2,3	1,0	-0,4	-16,0	-5,0	0,2	1,4	10,0	58,0	15,0
ex-URSS	288,0	3.470	4,4	2,4	-4,0	-17,0	-18,0	0,6	2,0	5,3	91,0	700,0
TOTAL	384,3	-	3,9	1,8	-4,6	-16,0	-15,0	-	-	-	-	-

FONTES : BANCO MUNDIAL – "World Development Report", 1992.

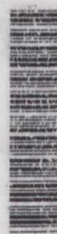
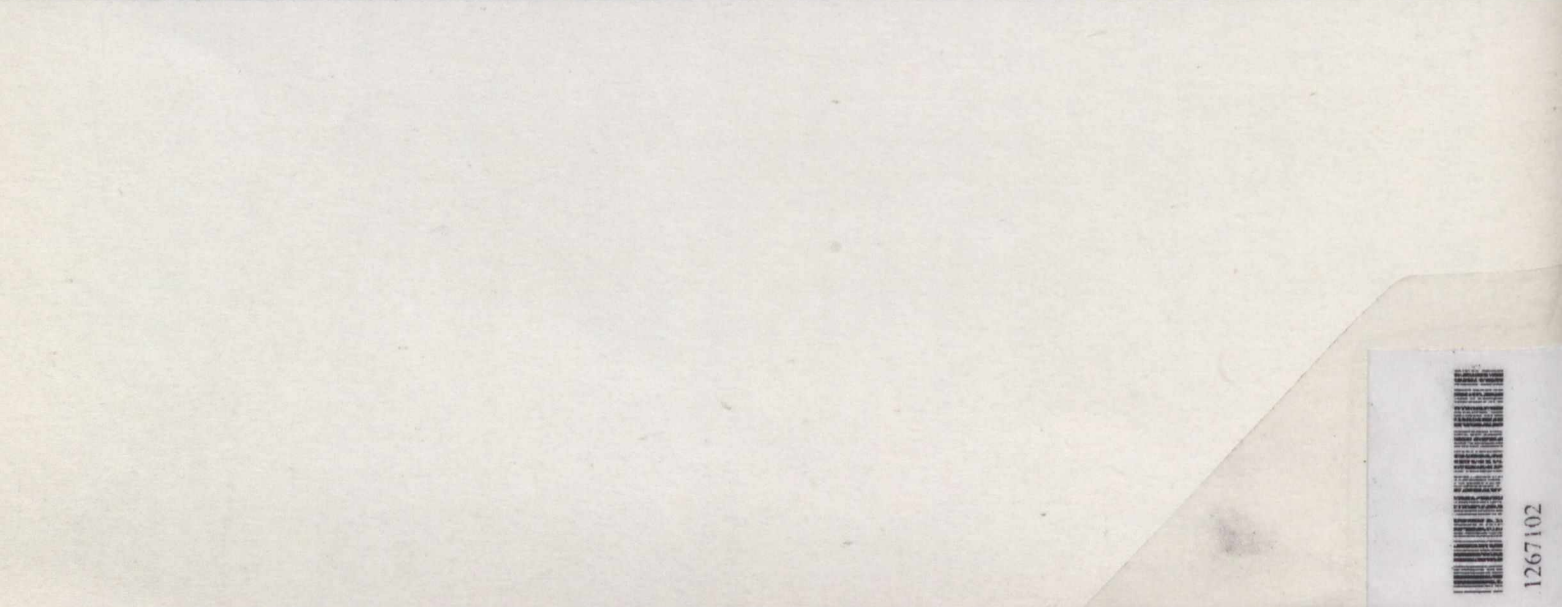
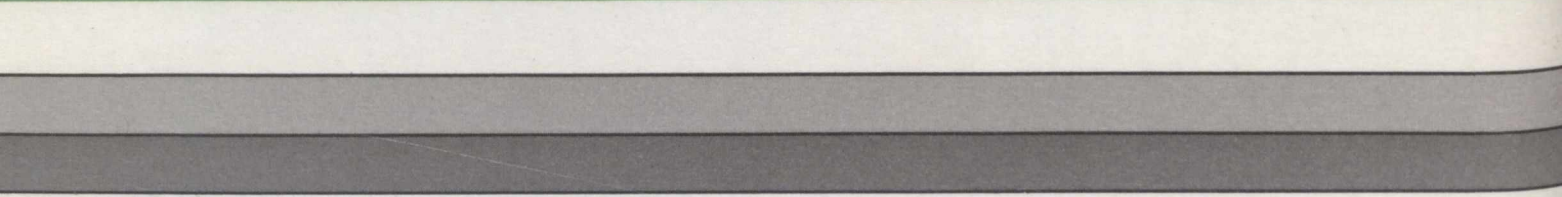
OCDE – "OECD Economic Outlook", Julho/92.

ELABORAÇÃO: Coord. Análise de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN – PR.

(*) Para a ex-URSS o dado refere-se a 1991 (estimativa "The Economist").

(**) Previsão.

(***) Produto Material Líquido. Para Hungria e Polónia os dados referem-se ao PIB.



1267102