

Presidência da República

SEPLAN

Secretaria de Planejamento,
Orçamento e Coordenação

SEAIN

Secretaria de Assuntos Internacionais

Boletim de Conjuntura Internacional

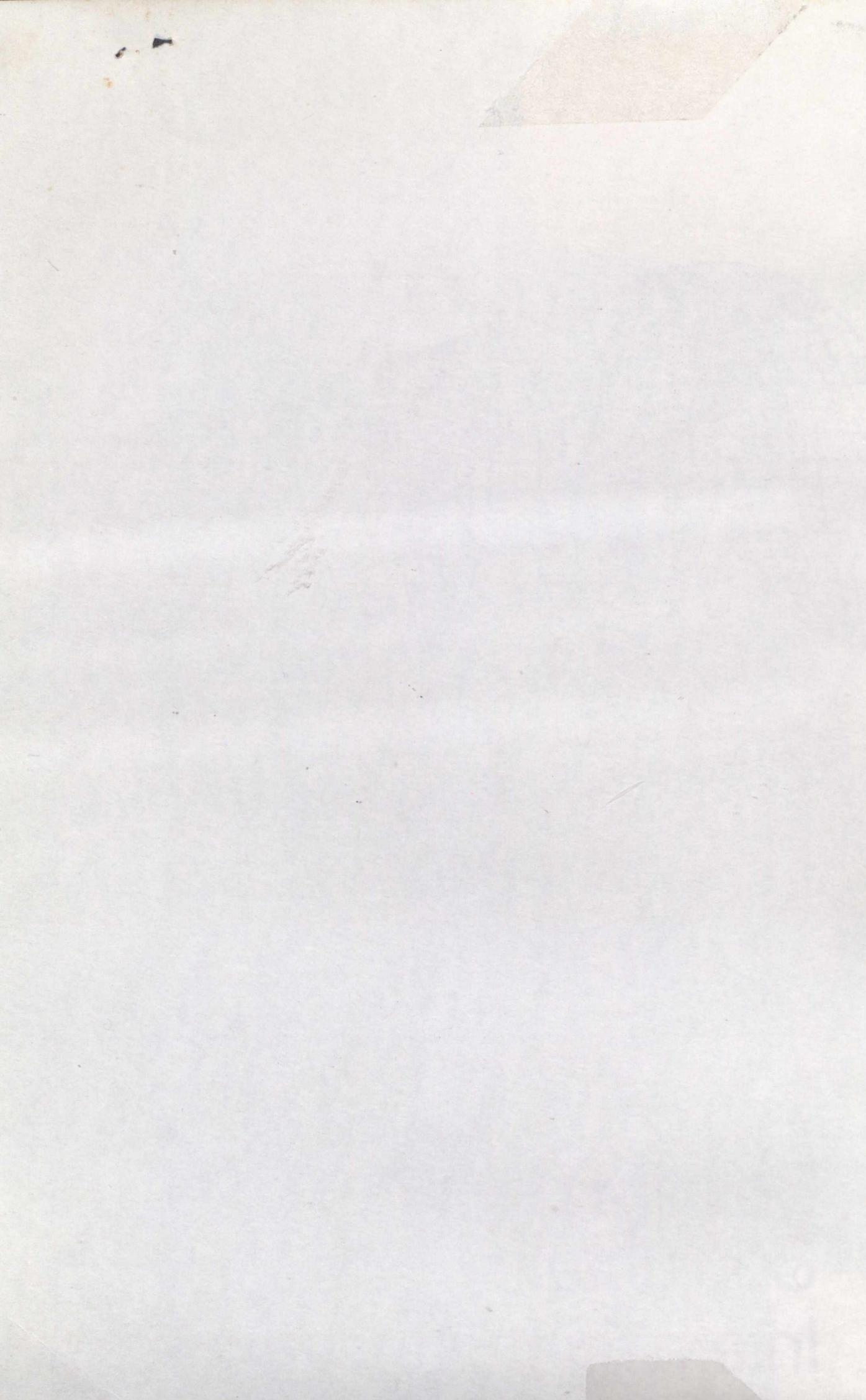
SEPLAN/SEAIN/PER

5)

maio 1993, ex.2

7

Maio/93



SECRETARIA DE PLANEJAMENTO, ORÇAMENTO E COORDENAÇÃO - SEPLAN
SECRETARIA DE ASSUNTOS INTERNACIONAIS - SEAIN
Coordenadoria de Conjuntura Internacional

PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA

SECRETARIA DE PLANEJAMENTO, ORÇAMENTO E COORDENAÇÃO - SEPLAN

APRESENTAÇÃO

FEDE RORATO CROZUS

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 divulgá informaçõe, análises e propostas sobre temas de relevância no contexto internacional, destinados à formação de opinião, no setor público e de subsídios decisórios ao governo federal no Brasil.

Este número do BCI, a SEAIN publicou simultaneamente o "Indicador da Economia Mundial", contendo séries estatísticas e outras informações relevantes, tanto dos países mais industrializados quanto dos países em desenvolvimento, como os dados da evolução das exportações mundiais de bens e serviços.

BOLETIM DE CONJUNTURA INTERNACIONAL

PARTE I - Artigos Especiais, com estudos de exército responsabilidade dos autores elaborados por especialistas em diversas disciplinas, enfocando aspectos significativos da economia mundial. O núcleo temático deste número é Economia Japonesa.

* Paulo Marquesini Neto

PARTE III - Anexo Estatístico * Cláudio Soárez Pinto

Vale ressaltar que este trabalho, a exemplo dos números anteriores, contou com a participação de Alcides Tomini, Luciano Almeida e Alexandre Alves, da Coordenação de Pesquisas da Secretaria Especial de Políticas Econômicas, Ministério da Fazenda.

Fazendo

Fazendo parte das observações
Fazendo parte das observações

SOLICITAMOS A VOTACAO DE VOTACAO

Secretaria de Planejamento, Orçamento e Coordenação

1993 (00) 1993 (00)

Fax: (011) 5222-2000

Telex: (011) 5222-2000

Brasília-DF 11 (120)

Maio/1993

AC: 151
EX: 126 F402

SECRETARIA DE PLANEJAMENTO, ORÇAMENTO E COORDENAÇÃO - SEPLAN
SECRETARIA DE ASSUNTOS INTERNACIONAIS - SEAIN
Coordenadoria de Conjuntura Internacional

PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA

SECRETARIA DE PLANEJAMENTO, ORÇAMENTO E COORDENAÇÃO - SEPLAN

APRESENTAÇÃO

HEDA RORATO CURSUS

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, com ênfase na formação de opinião no setor público e que subsidie decisões da Coordenação de Conjuntura Internacional da Presidência.

No BCI, a SEAIN publica o "Anexo Estatístico da Economia Mundial", contendo dados estatísticos relevantes para o acompanhamento das economias mundiais, tanto das potências quanto das economias emergentes, e também o "Boletim Econômico da SEAIN", com artigos de especialistas que abordam temas relevantes, tanto das relações internacionais quanto da economia doméstica.

BOLETIM DE CONJUNTURA INTERNACIONAL

PARETE II - Artigos Especiais, com estudos de exclusiva responsabilidade dos autores elaborados por especialistas do BCI, abordando temáticas relevantes, enfocando aspectos significativos da economia mundial. O tema central deste número é Economia Japonesa.

• Paulo M. Stiegessini Neto

PARTE III - Anexo Estatístico • César Souza Pinto

Vale ressaltar que este trabalho, a exemplo dos números anteriores, contém dados da África Subsaariana e Ásia Central e Oriental. O quadro "Tabela das Principais Indicações para o Desenvolvimento Econômico das Sociedades Expostas à Política Econômica Mundial" não está mais sendo elaborado.

Fazendo

fundamental para os resultados

Expedições das Missões

SOBRE A TERRA PLANETARIA

separadamente das demais

Operação

1991 (1992)

fax (61) 210-1005

1992

1993

Brasília-DF

Maio/1993

AC:151
EX:126 F402

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

YEDA RORATO CRUSIUS

Ministra-Chefe

JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS

Secretario de Assuntos Internacionais - SEAIN

- Coordenação de Lívio William Reis de Carvalho
Coordenação Geral de Assuntos Econômicos da SEAIN/SEPLAN/PR
- Elaboração e edição sob responsabilidade dos técnicos da Coordenação de Conjuntura Internacional da SEAIN
 - Humberto Teixeira Aveiro - Coordenador de Conjuntura Internacional
 - Clécio José Bortoni Dias
 - Rubens dê Melo e Souza Jr.
 - Paulo Marchesini Neto
 - Carmen Soriano Puig
- Agradecimento a Alexandre Antônio Tombini, Coordenador-Geral de Área Externa da Secretaria Especial de Política Econômica, Ministério da Fazenda.

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

cód: 10014

ÍNDICE

Parte I - ANÁLISE DE CONJUNTURA

07

APRESENTAÇÃO

1. O Desempenho da Economia Mundial

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.

2. Os Países em Desenvolvimento

18

Este sétimo 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.

3.1. O Comércio, Tendências

29

PARETE II - Artigos Especiais, com estudos de exclusiva responsabilidade dos autores, elaborados por especialistas e profissionais de diversas instruções, enfocando aspectos significativos da economia mundial. O núcleo temático deste número é **Economia Japonesa**.

4. Os Mercados Financeiros Internacionais

44

PARTE III - Anexo Estatístico

4.1. Tendências de Cunho Econômico

44

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).

Parte II - ARTIGOS ESPECIAIS

47

5. A Nova Geografia da Economia do Leste Asiático - O Uso do Clímax Marca sua

49

Presença nos Atuais Ponto de Observação

JOSÉ ARTUR DENOT MEDEIROS

Secretaria de Assuntos Internacionais

Secretaria de Planejamento, Orçamento
e Coordenação

Presidência da República

6. O Fardo da Velha Fábrica - O Brasil diante da

59

7. Os Investimentos Japoneses no Brasil

65

Saavedra-Ruyano

Parte III - ANEXO ESTATÍSTICO

77

Relação das Tabelas

85

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

APRESENTAÇÃO

YEDA RORATO CRUSIUS

O Boletim de Conjuntura Internacional (BCI) é uma publicação da Secretaria de Assuntos Internacionais (SEAIN), da Secretaria de Planejamento. O objetivo é contribuir para o desenvolvimento das Relações Externas do Brasil, através da divulgação de informações e estudos sobre temas de interesse internacional, fornecendo subsídios para a elaboração de políticas e ações que visem ao desenvolvimento econômico e social do país.

Além do BCI, a SEAIN publica anualmente o "Relatório de Econômica Mundial", contendo estudos setoriais de diversos países, bacias hidrográficas, comércio exterior e outras informações relevantes para o planejamento econômico e social do Brasil.

Conjuntura Internacional

Este número intitulado é da série conjunta

PARTE I - Anexo A - Apresentado em 1993 aprovando as propostas fundacionais para 1993.
- Cícero José Botelho Dias

PARTE II - Anexo B - Apresentado em 1993 aprovando a estruturação das organizações e das funções da SEPLAN.
- Clóvis Marinho Neto

PARTE III - Anexo C - Apresentado em 1993.

Este número deve ser lido juntamente com o Anexo C, que apresenta o quadro de organização da SEPLAN.

Boletim de conjuntura internacional.

v.3., n. 7., 1990 - .Brasília, SEPLAN/
SEAIN, 1993.

BOLETIM DE CONJUNTURA INTERNACIONAL

semestral

Secretaria de Planejamento e Coordenação

Secretaria de Assuntos Internacionais

II. Título

1. Economia internacional-Periódico

I. Brasil. Secretaria de Planejamento e Coordenação.

CDD: 337.05

ÍNDICE

Parte I - ANÁLISE DE CONJUNTURA	07
1. O Desempenho da Economia Mundial: Uma Visão Geral	10
1.1. A Economia Mundial em 1992	11
1.2. Tendências para 1993	16
2. A Situação Econômica e Perspectivas de Curto Prazo	18
2.1. Os Países Desenvolvidos (PDs)	18
2.2. Os Países em Desenvolvimento (PEDs)	29
3. O Comércio Internacional e o Sistema Internacional de Comércio	38
3.1. O Comércio: Tendências e Perspectivas	38
3.2. A Rodada Uruguai	41
4. Os Mercados Financeiros e Cambiais	44
4.1. Tendências de Curto Prazo	44
Parte II - ARTIGOS ESPECIAIS	47
1. A Nova Geografia Econômica do Leste Asiático - O Universo Chinês Marca sua Presença, por Amaury Porto de Oliveira	49
2. O Fardo de ser Tardo - O Brasil diante do “modelo asiático”, por Gilson Schwartz	59
3. Os Investimentos Japoneses no Brasil dos Anos Cinquenta até hoje, por Neantro Saavedra-Rivano	65
4. Japão - Desenvolvimento Atual e Perspectivas para o Futuro, por John Whitley	77
Parte III - ANEXO ESTATÍSTICO	93
Relação das Tabelas	95

TABELA I

CRESCIMENTO DO PIB MUNDIAL, POR GRUPOS E PAÍSES - 1991-94
 - Variação percentual sf. ano anterior -

GRUPOS DE PAÍSES	1991	1992	1993*	1994**
ÁRIES INDUSTRIALIZADOS	-0,2	-1,5	-1,7	-2,0
Gr. que:				
Estados Unidos	-1,1	-2,1	-3,2	-3,2
Inglat.	-0,9	-1,0	-1,5	-1,5
Alemanha	-1,0	-2,0	-3,1	-3,7
G-7	-0,2	-1,6	-1,9	-2,0
ÁRIES EM DESENVOLVIMENTO	-4,2	-6,8	-8,4	-8,3
MÉRICA LATINA E CARIBE	-3,1	-2,3	-2,5	-2,6
BRAZIL	-5,8	-7,9	-8,7	-8,6
EUROPA E ORIENTE MÉDIO	-3,1	-2,9	-3,6	-3,5
PESCA	-1,3	-0,9	-2,7	-2,9
ÁFRICA, CENTRAL E ORIENTAL (CIA)	-16,1	-16,5	-8,8	-8,6
ÁFRICA, ÁSIA E MÉDIO	-6,6	-1,0	-2,3	-2,1

*Fonte: "OCDE: Resumo das Previsões Económicas Mundiais", Março de 1993.
 **Fonte: "Relatório de Desenvolvimento Económico da OCDE/DEPLAN/CEPE".

**Variação percentual sf. ano anterior planejada.

Parte I

OCDE: CRESCIMENTO DO PIB, POR GRUPOS E PAÍSES - 1991-94

- Variação percentual sf. ano anterior -

ANÁLISE DE CONJUNTURA(*)

PAÍSES	1991	1992	1993	1994
África, Ásia e Médio	-1,2	-1,1	-2,6	-3,1
África	-4,4	-1,3	-1,6	-3,3
Ásia	-3,7	-2,8	-3,3	-3,4
Médi.	-1,2	-1,3	-0,7	-1,5
Europa	-1,4	-0,9	-4,2	-1,7
Estados Unidos	-0,1	-0,6	-1,8	-2,9
Inglat.	-1,7	-0,9	-1,1	-3,5
G-7 Países (G-7)	-0,3	-1,6	-1,3	-2,8
Todos Países OCDE	-0,7	-1,3	n.d.	n.d.
TOTAL OCDE	-0,3	-1,5	-1,2	-2,2

**Fonte: "OCDE: Resumo das Previsões Económicas Mundiais", Março de 1993.
 ***Fonte: "Relatório de Desenvolvimento Económico da OCDE/DEPLAN/CEPE".

TABELA III

PREVISÃO DE CRESCIMENTO DO PIB E INFLAÇÃO PARA 1993-94 Em Percentagem

PAÍSES	PIB		INFLAÇÃO	
	1993	1994	1993	1994
Estados Unidos	-0,1	-1,5	2,8	3,0
Inglat. (**)	-1,7	-1,1	2,1	2,3
Alemanha (**)	-1,0	-2,0	3,4	3,9
Brasil	-5,8	-7,9	-8,7	-8,6
Estados Unidos	-1,8	-3,2	3,5	4,0
Brasil	-6,0	-1,0	8,1	8,5

(*) A Análise de Conjuntura foi elaborada com base em dados e informações disponíveis até o dia 31.05.93.

TABELA I

CRESCIMENTO DO PIB MUNDIAL, POR GRUPOS E PAÍSES - 1991-94
- Variação percentual s/ ano anterior -

GRUPOS E PAÍSES	1991	1992	1993*	1994*
PAÍSES INDUSTRIALIZADOS	0,2	1,5	1,7	2,9
Dos quais:				
Estados Unidos	-1,2	2,1	3,2	3,2
Japão	4,0	1,3	1,3	3,5
Alemanha	1,0	2,0	-1,3	1,7
G-7	0,2	1,6	1,9	3,0
PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO	4,2	6,1	5,1	5,1
AMÉRICA LATINA E CARIBE	3,1	2,3	2,3	2,6
ÁSIA	5,8	7,9	6,7	6,6
EUROPA E ORIENTE MÉDIO	2,1	9,9	5,0	3,5
ÁFRICA	1,5	0,9	2,7	3,9
EUROPA CENTRAL E ORIENTAL (**)	-10,1	-15,5	-8,8	-1,6
TOTAL MUNDIAL	0,6	1,8	2,2	3,4

FONTE : FMI - "World Economic Outlook, Statistical Appendix", Maio/93.
ELABORAÇÃO: Coordenação de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

(*) Previsão

(**) Antigos países de economias centralmente planificadas.

TABELA II

OCDE: CRESCIMENTO DO PIB, POR GRUPOS E PAÍSES - 1991-94
- Variação percentual s/ ano anterior -

PAÍSES	1991	1992	1993*	1994*
Estados Unidos	-1,2	2,1	2,6	3,1
Japão	4,4	1,3	1,0	3,3
Alemanha	3,7	2,0	-1,9	1,4
França	1,2	1,3	-0,7	1,5
Itália	1,4	0,9	-0,2	1,7
Reino Unido	-2,2	-0,6	1,8	2,9
Canadá	-1,7	0,9	3,1	4,5
Total 7 Países (G-7)	0,9	1,6	1,3	2,8
Demais Países OCDE	0,7	1,2	n.d.	n.d.
TOTAL OCDE	0,8	1,5	1,2	2,7

FONTE : "OECD Economic Outlook", Dezembro/92 e Junho/93.
ELABORAÇÃO: coordenação de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

(*) Previsão

TABELA III

PREVISÃO DE CRESCIMENTO DO PIB E INFLAÇÃO PARA 1993-94
- Em Percentagem -

PAÍSES	PNB		INFLAÇÃO	
	1993	1994	1993	1994
Estados Unidos	2,5	2,9	2,8	2,3
Japão (*)	-0,1	1,7	2,0	2,3
Alemanha (*)	-2,0	2,7	3,8	2,2
França	0,8	2,4	2,2	2,7
Reino Unido	1,4	3,2	3,9	4,0
Itália	0,0	1,9	6,1	4,8
TOTAL (**)	1,2	2,6	-	-

FONTE : "Global Econometric Model - London Business School".
ELABORAÇÃO: Coordenação de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

(*) PNB.

(**) Inclui o Canadá.

1. O DESEMPENHO DA ECONOMIA MUNDIAL: UMA VISÃO GERAL

A recuperação econômica mundial da atual fase recessiva ainda não se consolidou. Dentre as nações desenvolvidas de grande porte, somente os Estados Unidos apresentam perspectivas de voltar a crescer de forma significativa. Essa impressão era dominante até o final do ano passado. Porém, indicadores modestos para a economia norte-americana, coletados no primeiro trimestre deste ano, deixam dúvidas a respeito do vigor dessa retomada da economia. A Alemanha definitivamente mergulhou na recessão, devendo registrar crescimento negativo em 1993. O Japão tenta estimular sua economia por meio de pacotes fiscais. Após anunciar um rol de medidas de investimentos públicos em agosto de 1992, o governo japonês voltou a recorrer a medidas desse tipo em abril deste ano. Apesar disso, a economia japonesa deve expandir-se a uma taxa bem próxima de zero em 1993.

Na Europa, a recessão tem sido um óbice ao prosseguimento, em bases mais seguras, do projeto do Mercado Único Europeu. A cooperação entre os países da Comunidade Econômica Européia (CEE) torna-se mais difícil nessa situação. As elevadas taxas de juros praticadas na Alemanha, que servem de parâmetro para as políticas monetárias dos demais países da Europa, continuam a se constituir num entrave à recuperação européia. Contudo, após a saída da libra inglesa e da lira italiana do Sistema Monetário Europeu (SME) em setembro de 1992, após a pressão sofrida por outras moedas europeias nesse mesmo sentido e após o recrudescimento da recessão alemã, o banco central alemão -- o Bundesbank -- tem promovido suaves quedas nas taxas de juros internas, permitindo, como consequência, maior espaço para a diminuição, em geral, das taxas de juros na Europa. Na Alemanha, os gastos com a Reunificação mantêm-se como causa importante para o desequilíbrio das contas públicas.

Nos Estados Unidos e no Japão, bem como em terceiros países tais qual a Grã-

Bretanha, os bancos, as empresas e as unidades familiais prosseguem no esforço de reajustar seus orçamentos após um contexto de alto endividamento acontecido nos anos 80. Esse empecilho à recuperação do consumo e do investimento vai sendo, aos poucos, superado. Os Governos ajudam nesse processo através de medidas de transferência de renda aos setores afetados, principalmente aos bancos, na forma de uma política monetária mais relaxada. No Japão tem sido importante o recurso a investimentos públicos.

No comércio internacional, o mundo tem assistido a um reaparecimento de práticas protecionistas por parte dos países desenvolvidos afetados pela recessão. A Rodada Uruguai parece ter chegado a um impasse. Os Estados Unidos parecem cada vez mais desdenhar as regras do comércio multilateral, cristalizadas no Acordo Geral de Tarifas e de Comércio (GATT), em favor de medidas unilaterais, principalmente de ameaças de retaliação comercial contra países que os norte-americanos julgam estar adotando práticas comerciais "desleais" contra seus interesses. Na CEE, a França insiste em não aceitar os termos do acordo, com os Estados Unidos, de limitação aos subsídios franceses aos cereais oleaginosos -- um dos pontos de conflito, entre as nações desenvolvidas, na Rodada Uruguai. Teme-se igualmente que os blocos econômicos em vias de consolidação -- o Mercado Único Europeu, o NAFTA, o MERCOSUL, a integração de fato entre Sudeste Asiático, China e Japão -- voltem-se demasiadamente para si próprios e se constituam em elementos protecionistas contra as demais regiões do planeta.

Em média, os países em desenvolvimento, apesar de grandes disparidades existentes entre eles, registraram, no ano passado, um crescimento superior ao dos países desenvolvidos. A América Latina tem passado por profundas reformas econômicas no sentido de uma maior abertura de seus mercados ao exterior e de uma maior facilidade aos investimentos estrangeiros em suas economias. Por conta dessa política, alguns países latino-americanos -- tais

quais o México e a Argentina -- têm sofrido substantivos déficits na balança comercial, em especial frente aos Estados Unidos.

Os dois países citados passam igualmente por importantes processos de estabilização econômica. No México é parte fundamental desse processo um pacto social entre trabalhadores, empresários e governo. Na Argentina, o Plano Cavallo continua em vigor, tendo por eixo central a "âncora cambial" da paridade fixa estabelecida entre o dólar norte-americano e o peso argentino.

Não somente o México e a Argentina, mas também o Brasil, têm presenciado a migração de vultosos investimentos estrangeiros de curto prazo para seus mercados financeiros. A diferença entre as taxas de juros internacionais e as latino-americanas, que explicam grande parte desse movimento, também tem permitido importantes captações desses países no mercado estrangeiro de eurobônus. As baixas taxas de juros internacionais permanecem beneficiando os países em desenvolvimento endividados, pois aliviam o pagamento do serviço das dívidas.

Os países de antigas economias planificadas, em transição para economias de mercado, persistem nas reformas necessárias a esse desiderato. Algumas nações começam a colher os primeiros frutos da estabilização, como, por exemplo, a Hungria, a Polônia e a República Checa. Outros países passam por imensas dificuldades para implementar internamente os ajustes, alguns correndo o risco de incorrerem num processo hiperinflacionário. Dentre os últimos se destacam, em geral, os novos países independentes da ex-União-Soviética, inclusive a Rússia e a Ucrânia.

1.1. A Economia Mundial em 1992

Em 1992, a economia mundial apresentou um crescimento de apenas 1,8%. Esse número, apesar de modesto, representou uma melhora em relação à insignificante taxa de 0,6%, verificada no ano de 1991. Em compensação, -- em parte por conta da conjuntura

econômica recessiva, -- um contexto de baixa taxa de inflação favorece os países desenvolvidos no seu intuito de relançar suas economias para o crescimento. Nos países em desenvolvimento, a inflação é declinante. Já os países em transição de uma economia planificada para uma economia de mercado tentam domar, alguns com sucesso, as enormes taxas inflacionárias que os atingiram no passado recente. O comércio mundial, calculado em volume, aumentou 4,2% em 1992, após ter crescido 4,5% no ano anterior -- segundo dados do Fundo Monetário Internacional (FMI) --, demonstrando a viabilidade de uma recuperação da economia mundial via incremento das trocas internacionais.

Nos países desenvolvidos, os quais em conjunto cresceram apenas 1,5% em 1992, a recuperação das economias em recessão ainda parece incerta. Alguns países continuam a se ressentir dos ajustes que as empresas, os bancos e as famílias tiveram de fazer em seus orçamentos, como consequência da grande desregulamentação dos mercados financeiros nos anos 80. Dentre os países mais importantes que estão passando por essa situação se destacam os Estados Unidos e o Japão, com a ressalva de que, ao contrário das famílias norte-americanas, as famílias japonesas, em geral, não se encontram endividadas.

Com a mencionada liberalização dos mercados financeiros, houve uma maior facilidade para a concessão de empréstimos por parte dos bancos. A "injeção" na economia de um montante considerável de dinheiro cuja obtenção era mais acessível resultou em grande especulação nos mercados de valores e de bens imóveis, principalmente. Esse contexto, por sua vez, provocou a alta artificial desses mercados. Quando os agentes econômicos perceberam que o valor dos títulos que detinham nesses mercados não correspondia ao valor real dos bens que representavam, ocorreu uma baixa geral de preços nos referidos mercados, uma vez que muitos começaram a se desfazer de suas posições. Por consequência, teve lugar uma diminuição substancial dos empréstimos bancá-

rios, já que os bancos haviam lastreado grande parte dos empréstimos concedidos a seus devedores nesses mesmos títulos que então se depreciaram.

Devido ao receio de um “credit crunch”, ou seja, de uma paralisação dos empréstimos do setor financeiro ao setor produtivo, os Governos cujas economias passavam por essa situação começaram a agir. Demonstrando que o Estado cumpre um papel imprescindível na administração do complexo sistema capitalista contemporâneo, os governos dos Estados Unidos e do Japão, apenas para citar as economias mais relevantes, buscaram, ao longo de 1992, transferir renda para os setores em dificuldades, de forma a revitalizar o funcionamento do sistema econômico. Para isso utilizaram-se da política monetária e fiscal.

Os sucessivos cortes das taxas de juros, num contexto favorável de baixa inflação, tiveram por objetivo facilitar aos bancos e, por intermédio desses, às empresas e às famílias o equilíbrio de seus orçamentos. Assim, os bancos poderiam, com o dinheiro barato emprestado pelo governo, melhorar a situação de seus balanços, onerados por uma quantidade expressiva de maus empréstimos e por títulos de pouco valor entre seus ativos. Porém, mormente nos Estados Unidos, nem sempre o sistema bancário repassou essas taxas de juros mais baixas aos tomadores de empréstimo com a intensidade que se esperava.

Do lado da política fiscal, os governos procuraram incentivar a economia, em geral, e os mercados em dificuldade, em particular, através de investimentos públicos. Nesse aspecto, o Japão conta com maior liberdade de ação do que os Estados Unidos, por possuir superávit em suas contas do governo. Dessa forma, o governo japonês anunciou um pacote fiscal em agosto de 1992, logo seguido de outro de proporções semelhantes em abril de 1993. O impacto na economia de cada um dos pacotes é estimado **grosso modo** em cerca de 2,5% do PIB japonês. Parte da motivação para as medidas fiscais expansivas do governo japonês são as pressões norte-americanas para que o Japão

reduza o enorme superávit comercial que mantém com os Estados Unidos. Ao aquecer a demanda interna da economia japonesa, espera-se provocar o aumento das importações e reduzir as exportações, como reza a teoria econômica.

Os Estados Unidos, por sua vez, vendendo às voltas com um déficit público substancial de quase US\$ 300 bilhões, têm pouco espaço para lançar mão de medidas de aumento dos gastos públicos. As medidas econômicas anunciadas pelo Presidente Bill Clinton, em fevereiro deste ano, visam reduzir o déficit norte-americano por meio de cortes de gastos públicos e de aumentos de impostos. Foi contemplado também um pequeno estímulo aos investimentos e aos gastos em infra-estrutura, que, entretanto, não deve ultrapassar a pouco expressiva cifra de US\$ 12 bilhões, quantia modesta em relação ao tamanho da economia norte-americana.

Na Europa, o maior entrave ao crescimento têm sido as altas taxas de juros praticadas pelo Bundesbank, o banco central da Alemanha, conhecido por sua independência em relação ao governo alemão.

O marco alemão é o padrão monetário a que se atrelam todas as moedas que participam do Sistema Monetário Europeu (SME), também servindo como referência para as moedas europeias em geral, por conta da importância da economia alemã na Europa. Taxas de juros altas na Alemanha, por isso, são acompanhadas por taxas de juros altas nas demais economias europeias, que se vêm obrigadas a seguir as taxas alemãs para que suas moedas nacionais não se desvalorizem perante o marco -- desvalorização que provocaria perda de credibilidade em suas políticas econômicas e, para as economias da Comunidade Econômica Européia (CEE), significaria o abandono do SME, com a consequente desistência de se incorporarem, no futuro próximo, ao Mercado Comum Europeu.

Vale a pena mencionar que a alta do custo do dinheiro, na Alemanha, decorre da desorganização de suas contas públicas alemãs, por causa dos pesados encargos em que a antiga

Alemanha Ocidental incorreu, representados pelos subsídios pagos para a reestruturação da economia da parte leste do país, após a Reunificação. A resposta do Bundesbank às pressões inflacionárias advindas do déficit das contas do governo é a elevação das taxas de juros, como forma de preservar o valor do marco.

Entretanto, após a desestruturação do SME, provocada pela saída da libra britânica e da lira italiana do sistema, em setembro de 1992, e após as pressões sofridas também pelo franco francês, o Bundesbank começou a promover baixas moderadas nas taxas de juros alemãs. Colaborou igualmente, para essa atitude do banco, a recessão grave em que a economia alemã mergulhou.

Quanto à Itália, esse país teve pouca margem para praticar uma política monetária frouxa, em razão do enorme déficit público que possui, o que, combinado com taxas de juros baixas, poderia criar pressões inflacionárias na economia. Já a Grã-Bretanha, às voltas com um déficit menor do que o italiano, teve maior liberdade para se valer da saída de sua moeda da camisa-de-força do SME. Baixou suas taxas de juros, provocou um tímido aquecimento de sua economia, mas tem sido acusada, por seus parceiros comerciais europeus, de estar promovendo desvalorizações competitivas desleais da libra.

A crise no SME e a recessão que se abateu na Europa representaram uma desaceleração no processo de construção do Mercado Comum Europeu, desanimando as lideranças europeias comprometidas com a integração dos países da CEE. Algumas personalidades chegaram a propor que a união européia se desse em duas velocidades diferentes, de forma a impedir que as dificuldades de alguns países erodissem todo o processo de integração. Por essa proposta, haveria um grupo de economias mais fortes e mais compromissadas com o pan-europeísmo, que formaria o mercado comum em um primeiro instante. Depois, as demais economias se incorporariam ao núcleo inicial. Em geral, se considera que aquelas economias seriam a Alemanha,

a França, a Bélgica e o pequeno Luxemburgo. No entanto, a vitória da proposta pró-Europa ocorrida na Dinamarca, em plebiscito realizado em 18 de maio último deu um novo alento às esperanças no sentido de uma continuidade sem rupturas nos esforços em direção ao mercado comum.

Deve-se registrar que está prevista, para entrar em vigor a partir de 1º de janeiro de 1997, a moeda comum européia, a ECU, desde que a maioria dos países-membros da CEE consigam atingir os rigorosos critérios de convergência econômica acertados, critérios que incluem metas para inflação, taxas de juros, cotação relativa das moedas nacionais, orçamento do governo e dívida pública. Caso contrário, a moeda comum vigerá apenas em 1999 para os países que tiverem êxito em atingir as metas de convergência. No ano passado, somente as economias da França e de Luxemburgo alcançaram tais critérios.

Um problema de grande magnitude que está a requerer a atenção e a ação coordenada dos países desenvolvidos é o desemprego. As taxas de desemprego em todo o mundo desenvolvido, com a exceção do Japão, têm se mantido em patamares excessivamente altos. Mesmo a recuperação das economias depois de ciclos recessivos não parece estar sendo acompanhada de uma reativação proporcional no nível de emprego, o que levou o presidente norte-americano Bill Clinton a proclamar sua preocupação com o "crescimento sem empregos" que se estaria operando nos Estados Unidos.

As taxas de desemprego registradas, em 1992, nas sete maiores economias do mundo (G-7), são as seguintes: Estados Unidos, 7,4%; Japão, 2,2%; Alemanha, 7,7%; França, 10,3%; Itália, 11,1%; Reino Unido, 9,8%; e Canadá, 11,3%. A melhor explicação que talvez se possa dar para esse fato é a de que o padrão tecnológico das economias modernas cada vez mais poupa mão-de-obra, principalmente mão-de-obra pouco qualificada. Com o acirramento da competição internacional, a velocidade com que as

tecnologias intensivas em capital substituem as intensivas em mão-de-obra ainda é maior. Esse processo pode levar a que, no futuro, as nações tenham de optar entre uma menor jornada de trabalho para todos, para que mais pessoas tenham emprego, ou um aumento ainda maior da legião de desempregados, com o crescimento dos gastos com a previdência social e o agravamento dos problemas sociais que essa situação provoca. O que foi dito serve também como alerta às nações em desenvolvimento, no sentido de que progressivamente a mão-de-obra barata deixa de ser uma vantagem econômica comparativa importante, em favor da vantagem proporcionada por uma mão-de-obra educada e bem treinada.

A taxa de crescimento conjunta dos países em desenvolvimento foi 6,1%, um número muito superior à taxa de crescimento dos países desenvolvidos. A taxa de 6,1% é a maior em mais de uma década e pode ser considerada uma taxa expressiva se levarmos em conta que o mundo desenvolvido se encontra em recessão, mesmo assumindo-se que a reconstrução de alguns países do Oriente Médio fez que a taxa de crescimento dessa região atingisse 10% no ano passado. Entretanto, as diferenças entre os crescimentos dos países em desenvolvimento parecem ter-se acentuado recentemente e, em muitos países, a renda per capita hoje é igual ou inferior à de dez ou vinte anos atrás.

Segundo o FMI, algumas características que diferenciam os países em desenvolvimento de crescimento sustentado dos países em desenvolvimento de baixo crescimento são: taxas de poupança maiores; taxas de investimento maiores (inclusive em recursos humanos); maior financiamento de investimentos por meio de poupança interna; preferência por ingressos de capital externo na forma de investimentos diretos do que na forma de empréstimos; maior orientação para o mercado externo, tanto na forma de comércio com os países desenvolvidos quanto de comércio com os países em desenvolvimento (esta última modalidade de comércio tem crescido bastante ultimamente). Além disso, ainda de acordo com o FMI, nos países em

desenvolvimento que têm apresentado taxas de crescimento substantivas, o orçamento do governo é equilibrado, a taxa de inflação é baixa ou previsível, as taxas de juros são positivas e baixas e as taxas de câmbio são estáveis e competitivas.

Na América Latina, a situação das três maiores economias da região têm divergido, bem como a política econômica colocada em prática em cada uma delas.

O Brasil apresenta altíssimas taxas de inflação, recessão prolongada, déficit não muito alto no orçamento do Governo e um robusto vigor no comércio externo, com seguidos superavits na balança comercial.

O México possui crescimento modesto, superavit no orçamento do Governo, uma inflação de média magnitude e significativos déficits em conta-corrente. O programa de privatização tem sido importante para diminuir o endividamento externo e interno do país, ajudando a equilibrar as contas públicas. Um pacto social firmado entre governo, empresários e sindicatos tem ajudado a estabilização da economia mexicana, que está sendo preparada para ingressar no NAFTA (North American Free Trade Agreement), uma zona de livre comércio entre México, Estados Unidos e Canadá.

A Argentina continua sob a égide do Plano Cavallo, que instituiu a "âncora cambial" da paridade fixa entre o dólar e o peso como uma forma de restaurar a credibilidade do mercado na moeda argentina, depois que seu valor foi violentamente corroído por um processo hiperinflacionário no passado recente. Tal política recuperou a capacidade de a economia crescer, mas tem criado problemas no front externo, porque o peso se tornou sobrevalorizado em relação ao dólar, o que tem provocado substanciais déficits na balança comercial e, de forma mais ampla, na conta-corrente.

Merece destaque também a economia chilena que, no ano passado, apresentou a segunda maior taxa de crescimento do mundo,

depois da China. O Chile mantém uma política de exposição ao mercado externo, levando o país a alguma desindustrialização e a se especializar mais fortemente na exportação de produtos primários de alta qualidade. As contas públicas estão equilibradas e os investimentos estrangeiros em sua economia têm sido importantes.

O país tem insistido em que deseja se candidatar a ser o quarto membro americano do NAFTA.

A diferença conjuntural entre os juros pagos nos mercados financeiros dos países desenvolvidos e os juros, mais altos, pagos nos mercados financeiros dos países da América Latina, tem provocado grande investimento estrangeiro de curto prazo nas bolsas de valores desses últimos países, bem como uma substancial captação de recursos externos pelos governos e por algumas empresas de grande porte latino-americanas via emissão de eurobônus. Esse movimento de capitais tem ocorrido principalmente no México, no Brasil e na Argentina.

No México e na Argentina, o ingresso de capitais externos ajuda a financiar o déficit em suas contas-correntes, provocadas em grande parte pela política mais liberal que esses países têm seguido em relação à abertura de seus mercados internos às importações estrangeiras. Na Argentina, como já foi mencionado, a sobrevalo-rização do peso é também um fator que pressiona o déficit em conta-corrente. Há de se notar, entretanto, que esses investimentos estrangeiros, saudados como demonstração da confiança dos capitais externos nas economias desses países, são em sua maioria capitais de curto prazo (**hot money**) que se aproveitam de uma situação temporária de diferença entre taxas de juros praticadas nos países desenvolvidos e nos países latino-americanos para movimentarem-se em busca de rentabilidade. Qualquer modificação nesse diferencial de juros, todavia, pode ocasionar uma debandada desses capitais altamente voláteis, colocando a economia mexicana e a argentina em dificuldades para fechar suas contas externas.

Vale mencionar que o projeto do Mercado Comum do Cone Sul (MERCOSUL) -- cujos países signatários são o Brasil, a Argentina, o Uruguai e o Paraguai -- tem se consolidado paulatinamente como uma opção para o desenvolvimento econômico da região. Apesar da dificuldade representada pela falta de coordenação macroeconômica entre seus membros, o MERCOSUL tem estimulado o incremento crescente que se verifica nas trocas comerciais entre os citados países. A esse respeito é importante ressaltar que, no ano passado, o Brasil superou os Estados Unidos como principal mercado importador de produtos argentinos.

Na Ásia merece destaque a economia chinesa, que apresentou, em 1992, o maior crescimento registrado dentre todos os países do mundo: quase 13%. Essa impressionante taxa de crescimento do produto é "puxada" principalmente pelas províncias do sudeste do país, que cada vez mais se tornam integradas com a economia de Hong Kong. Por outro lado, o superaquecimento da economia da China começa a provocar preocupantes indícios de aumento da inflação, que tem atingido um patamar por volta de 10%. O desenvolvimento do sistema produtivo chinês, impulsionado por reformas de orientação capitalista, ilustra um interessante processo, a ser acompanhado no futuro próximo, que deverá opor o controle centralizado e autoritário de um governo comunista aos interesses burgueses de novas classes que surgem a partir dessa evolução.

Em relação aos países de antigas economias planificadas, pode-se classificá-los **grosso modo** em dois grupos. O primeiro grupo, por estar mais adiantado nas reformas orientadas para a economia de mercado, começa a colher os resultados positivos de uma inflação mais baixa, de uma produção em recuperação e de um setor exportador em ascensão, que se volta cada vez mais para o Ocidente. Nele se destacam a Hungria, a Polônia, e a República Checa. Num segundo grupo, se inserem os países que ainda enfrentam seríssimas dificuldades de estabilização, passando por problemas que vão de um risco iminente de hiperinflação, em alguns

deles, a uma queda vertiginosa da produção. Dentre estes, pode-se citar a Romênia, a Bulgária e, principalmente, a maioria dos novos Estados independentes da ex-União-Soviética, inclusa a Rússia. Vale notar que, entre os novos Estados independentes da ex-URSS, os países bálticos têm promovido esforços relevantes para a estabilização de suas economias, encontrando-se a um meio caminho entre os dois grupos mencionados.

O crescimento do comércio mundial superou o crescimento do produto mundial pelo sétimo ano consecutivo em 1992. As dificuldades provocadas pela recessão mundial, todavia, têm causado uma deterioração do sistema multilateral de comércio, representado pelo esforço regulamentador do Acordo Geral de Tarifas e de Comércio (GATT), em favor de uma maior orientação das potências econômicas na direção do comércio administrado, do protecionismo e das medidas unilaterais com o objetivo de forçar a abertura dos mercados de terceiros países.

Esse comportamento tem sido adotado em especial pelos Estados Unidos, um pouco mais incisivamente depois que a Administração Clinton assumiu o comando do país. Os norte-americanos, nesse sentido, têm pressionado a abertura de mercados estrangeiros a suas exportações, bem como a adoção, por parte de terceiros países, de práticas comerciais mais liberais. Como persuasão, acenam com retaliações comerciais, que se traduzem em barreiras ao ingresso de produtos de outros países no imenso e importante mercado consumidor norte-americano.

Em relação à Europa, os Estados Unidos têm pressionado pelo fim de subsídios a alguns produtos agrícolas europeus de exportação e pela suspensão do favorecimento de empresas nacionais nas compras governamentais, entre outras questões. Em relação ao Japão, os norte-americanos buscam a redução do substantivo déficit comercial que mantêm com aquele país. Com esse intuito, o governo norte-americano procura chegar a acordos de comércio administrado com os japoneses, principalmente no setor

automobilístico, exigindo também que o governo japonês adote medidas de estímulo ao aquecimento de sua economia e de valorização do iene.

Como contraponto à conjuntura de maior proteção no comércio exterior se encontram os países da América Latina, que, em geral, nos últimos anos, promoveram, de forma unilateral, significativos passos na direção de abrir suas economias ao comércio internacional e de permitir maior acesso dos investimentos estrangeiros a seus mercados.

A conclusão da Rodada Uruguai continua indefinida, atolada pelos interesses conflitantes de várias nações. Uma das idéias existentes para superar o impasse sugere que se promova um acordo mais rápido em relação a um rol mais reduzido de pontos e que se abra imediatamente nova rodada de negociações com a finalidade de liberalizar o comércio mundial, objetivo que crescentemente tem contemplado a uniformização de políticas públicas nacionais.

1.2. Tendências para 1993

A esperada recuperação da economia mundial, após dois anos consecutivos de fraco desempenho, parece ter sido adiada para 1994. Segundo o FMI, o produto mundial deverá crescer 2,2% em 1993, apenas 0,4% a mais do que no ano passado. Esse número foi reduzido em 1,4 ponto se comparado à mesma estimativa que o FMI publicou em outubro de 1992.

A partir de dados do primeiro trimestre deste ano, as principais organizações econômicas internacionais revisaram suas previsões para baixo relativas a 1993, principalmente no que concerne ao crescimento dos países desenvolvidos. A Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE), que agrupa 24 nações desenvolvidas, prevê uma taxa de crescimento, para seus países-membros, de 1,2%. Em dezembro, a previsão era 1,9%.

Dados estimados por esta Secretaria de Assuntos Internacionais (SEAIN), utilizando-

se do **Global Econometric Model** (GEM), apontam para uma taxa de crescimento de 1,2% para países do Grupo das Sete Maiores Economias do Mundo (G-7), contra uma previsão de 2,7%, na última edição deste boletim, em novembro de 1992. Compõem o G-7 os Estados Unidos, o Japão, a Alemanha, a França, a Itália, o Reino Unido e o Canadá.

Para os países em desenvolvimento, o FMI prevê, para 1993, uma taxa de crescimento do produto de 5,1%, que corresponde a 1 ponto percentual a menos do que o crescimento do ano passado. De acordo com a mesma fonte, a Ásia deverá apresentar o crescimento mais acelerado -- de 6,7% --, com destaque para a China, cujo crescimento do PIB deverá atingir 8,5%. O Oriente Médio, incluindo a Turquia, crescerá 5%. A América Latina, 2,3%. Para o Leste Europeu, o FMI prevê uma retração da ordem de 8,8%, com destaque para os países da ex-União-Soviética, que deverão sofrer uma redução de 18,5% em seu Produto Interno Bruto.

Os índices inflacionários deverão ficar estáveis em 1993, observando-se, no entanto, um declínio em muitos países em desenvolvimento e um descontrole em alguns outros. Para os países industrializados, o FMI prevê uma taxa de inflação média de 3%, apenas 0,2 ponto percentual a menos do que em 1992. Entre os países do G-7, o FMI prevê que apenas a Itália e o Canadá experimentarão crescimento em suas taxas de inflação.

Para os países em desenvolvimento, o FMI estima uma retração da taxa de inflação média: de 38,7%, em 1992, para 33,6%, em 1993. Entre os países africanos, essa redução será mais acentuada, passando de uma taxa de 40,2%, no ano passado, para 16,8%, neste ano. Os países asiáticos em desenvolvimento deverão manter sua taxa de inflação média em 7,4%, a mesma do ano passado. No Oriente Médio, incluindo a Turquia, prevê-se ligeira aceleração inflacionária: de 20,6% para 25%, neste ano. Os países de antigas economias planificadas deverão continuar experimentando altos índices de inflação, com uma taxa média de 416%. Por

fim, entre os países da América Latina, a inflação média, em 1993, deverá ser 150,9%, um forte deslocamento da média para cima devido à taxa brasileira que, segundo o FMI, se situará em torno de 1.000%.

Nos Estados Unidos, a recuperação econômica, iniciada no ano passado, revela-se mais frágil do que se supunha a princípio. Para 1993, o FMI prevê uma taxa de crescimento de 3,2%, representando 0,2 ponto percentual a menos do que a previsão de outubro de 1992. As previsões da OCDE indicam uma taxa de crescimento de 2,6%, enquanto prognósticos da SEAIN apontam um crescimento de 2,5%. Para a taxa de inflação, as previsões oscilam entre 2,6% (OCDE) a 3% (SEAIN).

Após um ano de crescimento lento em 1992, previa-se uma forte recuperação da economia japonesa para este ano. No entanto, o crescimento do produto deverá desacelerar-se ainda mais. Segundo o FMI, o PNB japonês deverá crescer 1,3% em 1993, mesma taxa do ano passado, e 2,5 pontos percentuais a menos que a previsão de outubro de 1992. A OCDE prevê uma taxa de 1%, enquanto a SEAIN prognostica uma retração de 0,1% no PNB japonês, a qual seria inédita desde a época da primeira crise do petróleo. As perspectivas de inflação vão de 1% (FMI) a 2% (SEAIN).

A Alemanha será, dentre os países do Grupo das Três Maiores Economias do Mundo (G-3), que também inclui os Estados Unidos e o Japão, a mais atingida pela recessão este ano. Previsões do FMI, as mais otimistas, apontam para uma retração de 1,3% do PIB, enquanto prognósticos da OCDE e da SEAIN indicam, respectivamente, taxas de crescimento de -1,9% e -2%. A aceleração inflacionária, principal alvo da política monetária restritiva do Bundesbank, dá sinais de arrefecimento. Para 1993, as previsões do FMI e da SEAIN indicam, respectivamente, 4,4% e 3,8%, contra um índice de 4,5% em 1992.

2. SITUAÇÃO ECONÔMICA E PERSPECTIVA DE CURTO PRAZO

2.1. Os Países Desenvolvidos (PDs)

Estados Unidos

Até o final do ano passado, vários sinais da recuperação da economia norte-americana indicavam que os Estados Unidos poderiam cumprir o papel de “locomotiva” a liderar as demais economias para fora da recessão mundial. Depois de uma contração nos primeiros meses de 1991, o Produto Interno Bruto (PIB) norte-americano cresceu pelo sétimo trimestre consecutivo no final de 1992, atingindo a taxa anualizada de 4,7% no 4º trimestre do ano passado, a mais alta desde o final de 1987, quando ainda estava em curso a chamada “expansão Reagan”. Essa taxa, em conjunto com o crescimento de 3,4% no 3º trimestre de 1992, refletia um crescimento acelerado da economia. Para o ano de 1992, a taxa de crescimento da economia ficou em 2,1%.

Entretanto, os indicadores econômicos para o 1º trimestre de 1993 foram, até certo ponto, decepcionantes. Nesse último trimestre, a economia cresceu à taxa anualizada de 1,8%, representando uma desaceleração comparada com as taxas dos dois trimestres anteriores. Os dados do próximo trimestre dirão se a recuperação norte-americana perdeu seu ímpeto ou se os dados modestos do último trimestre não passaram de um “soloço” no caminho da saída da recessão.

Cumpre mencionar que existem alguns problemas estruturais que podem, senão colocar em risco a recuperação norte-americana, pelo menos atrasá-la. Dentre esses fatores, os mais importantes são o enorme déficit público dos Estados Unidos, que limita a capacidade de expansão dos gastos do governo, e o excessivo endividamento das empresas e das famílias norte-americanas, que teve como uma de suas consequências deteriorar a capacidade dos bancos de prover empréstimos.

As empresas e as famílias endividaram-se

no contexto da liberalização dos mercados financeiros nos anos 80. Como resultado da necessidade de reequilibrar seus orçamentos, estas passaram a consumir pouco e aquelas, a investir menos. Os bancos, por sua vez, venderam às voltas com maus empréstimos, ficaram em situação delicada quando despencaram os preços dos ativos que serviam como lastro para esses empréstimos -- principalmente ações e imóveis. Tais ativos tiveram seus preços depri-midos ao não se sustentar a alta artificial provocada pela especulação que se seguiu à mencionada desregulamentação financeira. A proporção de escritórios desocupados, em muitas cidades dos Estados Unidos, por exemplo, é da ordem de 20% -- o que provoca um retrai-mento de investimentos no setor de construção civil, após a euforia especulativa daqueles anos.

A inflação nos Estados Unidos, apesar do déficit orçamentário, tem se situado em patamares progressivamente mais baixos ao longo dos primeiros anos da década de 90, em grande parte devido à recessão. Medida pelo conceito de preços ao consumidor, a inflação, após atingir 5,4% em 1990 e 4,2% em 1991, baixou para apenas 3% em 1992. Todavia, a inflação acumulada nos dois primeiros meses de 1993 ficou em 0,5%, o que corresponde a uma taxa anualizada de 4,3% em fevereiro. Essa elevação da taxa pode já estar refletindo o aquecimento detectado na economia norte-americana, porém exige cautela na medida em que, caso confirmada a tendência de alta, coloca em xeque a política monetária frouxa levada a efeito pelo **Federal Reserve (Fed)**, banco central dos Estados Unidos, com o objetivo de assegurar a recuperação da economia.

O afrouxamento da política monetária, além da tradicional meta de estimular os investimentos, busca também facilitar aos agentes econômicos privados o reequilíbrio de seus orçamentos. Juros mais baixos passam a incidir sobre as dívidas das famílias e das empresas. Quanto aos bancos, eles não têm repassado aos empréstimos parte das condições mais favoráveis que recebem do Fed na forma de taxas de redesconto mais baixas.

Desde o corte promovido pelo Fed no começo de julho de 1992, a taxa de redesconto permanece em 3%, o nível mais baixo em quase três décadas. A taxa dos fundos federais foi reduzida em 0,25 ponto percentual, para 3%, no começo de setembro. Em relação aos pontos mais altos atingidos em 1989, essas taxas perderam cerca de 4 pontos. Em consequência, as taxas de curto prazo que se formaram no mercado chegaram a situar-se abaixo da taxa de inflação, o que não é incomum, caso se reporte a recuperações de atividade econômica precedentes. Contudo, as taxas de longo prazo permaneceram relativamente altas, provocando a diferença recorde de 4,5 pontos entre as taxas de papéis do Tesouro de 3 meses e de 30 anos.

Apesar de uma pequena reaceleração da expansão do agregado monetário M1 a partir de meados do ano passado, a expansão dos agregados M2 e M3 manteve-se inferior às metas de crescimento monetário traçadas pelo Fed para 1992, representadas pelo intervalo de 2,5% a 6,5% para M2 e pelo intervalo de 1% a 5% para M3.

Vale informar que M1 representa os meios de pagamento no sentido estrito, isto é, compõe-se da moeda fiduciária em circulação mais os depósitos à vista nos bancos comerciais em moeda nacional. M2 é um conceito mais amplo de meios de pagamento, e M3 compõe-se de M2 mais alguns tipos de aplicações financeiras. A composição desse dois últimos conceitos varia de país a país, mas geralmente eles incluem depósitos de poupança e depósitos a prazo fixo nas instituições financeiras e bancos comerciais.

O déficit orçamentário dos Estados Unidos tem sido, nos últimos anos, o problema econômico mais difícil de ser resolvido. O déficit, em relação ao ano fiscal norte-americano -- que cobre o período de 1º de outubro do ano anterior até 30 de setembro -- foi US\$ 269 bilhões, em 1991, e já atingiu o valor de US\$ 290 bilhões em 1992, o que corresponde a aproximadamente 5% do PIB norte-americano desse último ano. Do lado das despesas orçamentári-

as em 1992, merecem destaque o aumento de 18% observado em relação às despesas de assistência médica e social, chegando a US\$ 96 bilhões ou 1,6% do PIB, e o aumento de 45% registrado com despesas do seguro-desemprego. O Governo está projetando um déficit de US\$ 331,9 bilhões no orçamento federal para o ano fiscal de 1993.

Com o duplo objetivo de promover a redução do déficit orçamentário no médio prazo e de estimular o crescimento econômico no curto prazo por meio de estímulos fiscais, o Presidente Bill Clinton anunciou um pacote de medidas econômicas em fevereiro. Diga-se de passagem que, pelo menos a curto prazo, a redução do déficit e a concessão de estímulos fiscais à produção são objetivos contraditórios.

O pacote econômico da Administração Clinton tem por meta reduzir paulatinamente o déficit orçamentário norte-americano para US\$ 262,5 bilhões em 1994, US\$ 241,7 bilhões em 1995, US\$ 206,3 bilhões em 1996 e para US\$ 205,5 bilhões em 1997. Entre cortes de despesas e aumentos de impostos, o pacote fiscal inclui: uma nova alíquota máxima de 36% para os casais que têm rendimentos tributáveis superiores a US\$ 140 mil; uma sobretaxa de 10% para os contribuintes que ganham mais de US\$ 250 mil; um aumento da alíquota fiscal para as empresas, de 34% para 36%; um novo imposto sobre a energia, de acordo com o conteúdo térmico dos combustíveis; um crédito fiscal maior para os contribuintes de baixa renda -- o que significa diminuição de receita; um imposto de renda sobre 85% dos pagamentos dos benefícios de seguro social, em vez dos 50% atualmente vigentes; cortes adicionais de gastos de defesa além dos US\$ 125 bilhões previstos pelo ex-Presidente George Bush a serem efetivados em cinco anos; economia de US\$ 55 bilhões no seguro de saúde **Medicare**, para os idosos -- embora, ao mesmo tempo, Clinton planeje expandir os benefícios do seguro de saúde a todos os norte-americanos; e, para dar o exemplo de austeridade no Governo Federal, Clinton quer cortar 100 mil empregos federais, ou quase 5% do total, até 1995. O Departamento do Tesouro

calcula que, até 1998, haverá um aumento líquido de impostos no valor de US\$ 244,8 bilhões -- aumentos de impostos no valor de US\$ 328,3 bilhões menos reduções fiscais no valor de US\$ 83,4 bilhões.

Os estímulos de curto prazo à economia, por sua vez, incluem maiores gastos em infraestrutura e créditos fiscais aos investimentos. Tais estímulos situar-se-ão em torno de US\$ 12 bilhões.

Os Estados Unidos exportaram US\$ 448,16 bilhões em bens, em 1992, e importaram bens no valor de US\$ 532,5 bilhões. Em relação ao ano anterior, tal resultado representou um aumento das exportações de 6,3% e um aumento das importações de 9,3%. Em 1992, a balança comercial (bens exportados - bens importados), portanto, apresentou um déficit de US\$ 84,34 bilhões. Esse déficit representa um aumento de 29% em relação ao déficit de US\$ 65,4 bilhões, apurado em 1991. Cumpre notar que, desde 1987, o déficit norte-americano na balança comercial vinha apresentando quedas sucessivas.

Em 1992, os Estados Unidos apresentaram um déficit de US\$ 62 bilhões em conta-corrente (ou transações-correntes) -- balança comercial + serviços + transferências. Esse número representa um incremento significativo em relação ao déficit de US\$ 4 bilhões, registrado em 1991. O déficit norte-americano, em 1992, representa, porém, apenas cerca de 1% do PIB, podendo ser financiado sem muita dificuldade. No que diz respeito às relações de troca (preços das exportações/preços das importações), houve uma melhora de 2% comparados ao ano anterior.

Japão

Tendo começado a se desacelerar a partir do último trimestre de 1991, a economia japonesa guarda algumas semelhanças com a economia norte-americana. O paralelo mais forte que se pode traçar entre os dois países refere-se à situação delicada dos bancos e das instituições

financeiras em geral. Tal qual os Estados Unidos, o Japão sofreu um processo de liberalização financeira nos anos 80 que teve como desdobramento inflar artificialmente os preços das ações e dos bens imóveis, dentre outros ativos da economia. Também no Japão, o governo, assustado pela especulação desenfreada que tomou conta dos mercados na última década, tomou iniciativas, via restrição de crédito, para corrigir os preços inflados dos ativos. A essa atitude convencionou-se chamar dissipação ou deflação da "bolha especulativa".

Como resultado da ação governamental, houve a queda acentuada dos preços no mercado acionário e no mercado imobiliário, o que deixou os bancos em má situação, pois muitos dos empréstimos generosos que concederam eram garantidos por esses ativos. O mercado acionário, por exemplo, desvalorizou-se cerca de 60% desde o pico de valorização em 1989. Com isso, os bancos passaram a reduzir significativamente seus empréstimos, o que causou na economia o receio de um "**credit crunch**", isto é, de uma situação de paralisação dos empréstimos ao setor produtivo. Calcula-se que os bancos japoneses sejam credores de empréstimos "duvidosos" no montante de US\$ 427 bilhões.

No entanto, as correspondências entre a situação das duas economias param nesse ponto. No Japão, os problemas por que passa a maioria das empresas têm origem muito mais na demanda fraca consequente à recessão do que em endividamento. Quanto às famílias japonesas, elas continuam sendo das mais parcimoniosas do mundo e, se estão gastando menos do que no passado, é devido à insegurança quanto aos rendimentos futuros que traz toda recessão e não devido a problemas de dívidas. Algumas estimativas demonstram que, em média, o rendimento das economias das famílias japonesas é duas vezes maior do que seus pagamentos de juros sobre os empréstimos tomados.

Quanto aos instrumentos de política econômica que podem ser usados com o objetivo de reaquecer a economia, enquanto os Estados

Unidos estão impedidos de lançar mão de gastos fiscais em quantidade considerável, em razão do já elevado déficit orçamentário que acumulam, o Japão, por contar com superavit nas contas do governo, pode juntar a uma política monetária mais relaxada o recurso a pacotes fiscais, de forma a elevar a demanda agregada na economia, o que efetivamente fez em duas oportunidades de um ano para cá.

Depois de se ter expandido 4,8%, em 1990, e 4%, em 1991, o PIB japonês cresceu apenas 1,3% em 1992. A queda no consumo doméstico é a grande responsável pela perda de ímpeto da economia. A taxa de crescimento anual do consumo pessoal passou de 2,6% em 1991 para cerca de 1,3% neste ano. Alguns dados dessa diminuição são a queda das vendas doméstica de veículos em 13%, comparadas ao pico de vendas de 1990, e a redução dos lucros do varejo em 19%, comparados aos lucros do ano anterior.

Entretanto, apesar da recessão, o Japão apresenta a menor taxa de desemprego entre os países do G-7, apenas 2,2% -- uma taxa baixa mesmo se se levar em conta as diferenças metodológicas para o cálculo do desemprego no Japão e nos demais países do G-7.

Há o debate entre especialistas sobre se a atual recessão significa o fim do "milagre japonês", com suas taxas de crescimento superiores a 4%. Por um lado, alguns argumentam que essa desaceleração é apenas um período de ajuste que se está necessariamente seguindo à deflação da "bolha especulativa" e que, uma vez superada, não há porque a economia deixe de voltar a crescer aos níveis históricos. Por outro lado, outros argumentam que essa desaceleração é consequência da "crise de maturidade da economia japonesa", que, devido à grande acumulação de capital, não se poderia permitir crescer a níveis de uma economia "jovem" ainda relativamente descapitalizada.

A valorização do iene, conjugada com a recessão, tem sido apontada como a causa principal do baixo nível inflacionário no Japão.

A inflação, medida pelo conceito de índice de preços ao consumidor, havia subido ligeiramente nos últimos três anos. Em 1989, ela atingiu 2,3%; em 1990, 3,1%; e, em 1991, 3,3%. Em 1992, a taxa de inflação ficou em apenas 1,7%. A baixa dos preços da energia e da alimentação contribuíram para esse resultado.

A inflação baixa tem permitido à autoridade monetária japonesa praticar uma política monetária mais relaxada, o que tem feito desde 1991. A taxa de redesconto oficial passou de 6% a 3,25% em julho do ano passado, descendo, em fevereiro deste ano, para apenas 2,5%. As taxas de curto prazo, representadas pelos certificados de depósito de 3 a 6 meses, ficaram, em novembro, por volta de 3,75%, após terem chegado a 8,25% no final de 1990. Quanto às taxas de longo prazo, elas também sofreram baixas. Apesar dos juros mais favoráveis, o agregado monetário acompanhado pelo Banco do Japão, M2+CD (M2+Certificados de Depósito), praticamente não se expandiu no ano passado, o que é mais um efeito da recessão.

Uma vez que o governo japonês possui superavit em seu orçamento, há possibilidade de que as autoridades lancem mão de medidas anticíclicas que visem ao aumento dos gastos do governo, sem que isso implique aumento substancial da dívida pública. Aliás, enquanto a dívida pública líquida dos países da OCDE, em média, atingem 30% do PIB, essa estatística fica em somente 10% no Japão. O superavit financeiro geral do governo japonês foi 2,1% do PIB em 1992, onde o superavit do fundo de seguro social, a previdência social japonesa, é um componente essencial.

O governo anunciou dois pacotes fiscais de estímulo à economia: o primeiro em agosto de 1992 e o segundo em abril de 1993. Em agosto, o montante de recursos do pacote fiscal, da ordem de ¥ 10,7 trilhões (US\$ 85,7 bilhões), equivaleu a 2,25% do PIB. O pacote incluiu ¥ 6,3 trilhões de gastos do governo em bens e serviços, ¥ 1,6 trilhão em compras de terras, ¥ 0,8 trilhão em empréstimos públicos para compra de casas e ¥ 2,1 trilhões em aumentos de empréstimos de instituições financeiras estatais.

Como a recuperação da economia japonesa necessitasse de medidas fiscais mais amplas do que as de agosto, as autoridades japonesas anunciaram, em abril deste ano, um novo pacote fiscal, da ordem de ¥ 13,2 trilhões (US\$ 117 bilhões). Calcula-se oficialmente que o impacto do pacote na economia representará 2,6% do PIB. Entretanto, cerca de metade dos gastos previstos nesse novo pacote parece ser, segundo alguns analistas, repetição de gastos já contemplados no pacote anterior, que, por motivos vários, ainda não foram realizados. Uma motivação essencial para esse pacote foram as pressões norte-americanas no sentido de que o Japão diminua o elevado superávit comercial que mantém com os Estados Unidos. Dessa forma, o governo espera que o aquecimento da demanda interna possa promover um acréscimo nas importações japonesas, objetivo que, por si só, a valorização do iene parece ainda não estar cumprindo. A moeda japonesa já subiu, somente neste ano, mais de 11% em relação ao dólar americano.

O pacote de abril último contempla de forma significativa investimentos em obras públicas. Compõem-no os seguintes itens: ¥ 4,17 trilhões (US\$ 37 bilhões) para novos gastos em obras públicas; ¥ 3,5 trilhões (US\$ 31 bilhões) para investimentos por parte dos governos locais; ¥ 1,91 (US\$ 16,9 bilhões) empréstimos para investimentos de pequenas e médias empresas; ¥ 1,8 trilhão (US\$ 16 bilhões) para financiamento para compra de casas; ¥ 1,6 trilhão (US\$ 14,2 bilhões) para compras antecipadas de terras para projetos públicos, com o evidente intuito de valorizar o preço das terras e, dessa forma, socorrer o sistema bancário, que possui créditos de empréstimos garantidos por esses ativos; ¥ 1,15 trilhão (US\$ 10,2 bilhões) para investimento em tecnologia para universidades e institutos médicos. Há também o compromisso do governo de antecipar, para o primeiro semestre, os gastos de pelo menos 75% dos fundos para obras públicas já previstos no orçamento.

O superávit em transações-correntes do Japão, em 1992, cresceu 61% em relação ao ano anterior, atingindo US\$ 118 bilhões. O superávit

comercial aumentou 28%, para US\$ 132 bilhões. Componentes da balança comercial, as exportações se expandiram 7,9% e as importações se retrairam 2,6%. O superávit comercial preocupa as autoridades japonesas devido às pressões dos parceiros comerciais do Japão em favor de um comércio mais equilibrado. No período de um ano, encerrado em março último, o Japão obteve superávits comerciais com os Estados Unidos e com a Comunidade Européia, respectivamente, de US\$ 46 bilhões e de US\$ 31 bilhões. Os Estados Unidos, por conta disso, pressionam as autoridades japonesas por um comércio bilateral administrado. O governo japonês tenta resistir a esse encaminhamento da questão, oferecendo em troca sua anuência em relação à valorização do iene e os pacotes fiscais já mencionados, como formas, pouco eficazes até o momento, de estímulo às importações.

Alemanha

As altas taxas de juros praticadas pelo Bundesbank, banco central alemão, continuam a comprometer o crescimento da economia. O Bundesbank, guardião constitucional do valor da moeda alemã, considerado o banco central mais independente do mundo, tem implementado uma política monetária restritiva desde 1991, em resposta às pressões inflacionárias existentes. Tais pressões, por sua vez, decorrem da deterioração das contas públicas, oneradas pelas despesas do governo comprometidas com a unificação da Alemanha. No entanto, desde setembro, quando a libra e a lira tiveram de retirar-se do Sistema Monetário Europeu (SME), o Bundesbank tem promovido tímidos, porém sucessivos, cortes nas taxas de juros alemãs, o que é fundamental para a retomada dos investimentos.

A política monetária restritiva favorece também uma excessiva valorização do marco alemão, que, aliada a uma demanda externa fraca por bens e serviços, impede o crescimento, via setor externo, de uma economia tradicionalmente exportadora. Para completar esse quadro recessivo, cumpre notar que a recuperação industrial da antiga Alemanha Oriental tem sido

reiteradamente adiada, sendo maior, do que a princípio se calculou, a necessidade de recursos públicos provenientes do lado ocidental da Alemanha para subsidiar a reestruturação daquela economia.

O crescimento do PIB para toda a Alemanha, em 1992, foi 2%. A antiga Alemanha Ocidental cresceu 1,5% e a antiga Alemanha Oriental, 6,1%. O valor do produto da Alemanha inteira superou a marca de US\$ 1,9 trilhão. Por sua vez, o relatório econômico anual do governo prevê, para este ano, um declínio de 0 a 1% para o PIB da antiga Alemanha Ocidental e uma expansão de 5% a 7% para a antiga Alemanha Oriental, perfazendo um crescimento nulo para a Alemanha como um todo. O relatório foi criticado pela oposição como excessivamente otimista, principalmente no que se refere ao crescimento previsto para a antiga Alemanha Oriental.

Na parte oriental da Alemanha, cuja produção participa com apenas 7,7% no total do produto do país, a economia vai se recuperando aos poucos. Os setores de construção e de serviços estão aquecidos, porém a produção industrial continua a declinar, apesar dos pesados subsídios à produção e dos investimentos públicos em infra-estrutura. O comércio com os antigos parceiros do Leste Europeu e com os Estados da ex-URSS não voltou a recobrar-se após a brutal queda sofrida com o desmoronamento dos regimes comunistas na região. A agência estatal Treuhandanstalt já realizou a privatização de mais de 75% das 12.000 empresas colocadas à venda.

A inflação na antiga Alemanha Ocidental aumentou bastante no ano retrasado e manteve-se elevada no ano passado. Em 1990, medida pelo conceito de preços ao consumidor, a inflação foi 2,7%. Subiu para 4,8% em 1991, diminuindo um pouco para 4,5% em 1992. Estima-se que, no período de 12 meses até março deste ano, a taxa de inflação da antiga Alemanha Oriental tenha ficado no patamar de 9%.

Esse salto da taxa inflacionária, ocorrido em 1991, tem provocado uma política monetária conservadora, levada a efeito pela autoridade monetária alemã. A política de altas taxas de juros de curto prazo na Alemanha não somente tem dificultado a recuperação da economia alemã, mas também tem sido um empecilho ao crescimento das economias da Europa, por força da importância do marco alemão como moeda de referência em relação às demais moedas europeias, estejam elas ou não dentro do Sistema Monetário Europeu. Em razão do mencionado, o Bundesbank tem sofrido fortes pressões, tanto domésticas, quanto externas, para baixar as taxas de juros alemãs.

Desde setembro, quando eclodiu a crise no SME, o Bundesbank tem procedido a consecutivos, porém cautelosos, cortes nas taxas de juros. Atualmente, a taxa lombarda está fixada em 8,5%, a taxa de redesconto, em 7,25%, e a taxa de recompra de títulos com vencimento em quatorze dias, em 8,09%. Todas as três taxas funcionam como instrumentos para regular a liquidez do sistema bancário no curto prazo, sinalizando o custo do dinheiro na Alemanha. A taxa de redesconto funciona como um piso dos juros, mas a taxa lombarda tem maior impacto na economia por ser mais utilizada nas transações financeiras.

Entretanto, a enorme expansão dos meios de pagamento na Alemanha, em 1992, coloca em dúvida a capacidade do Bundesbank de ir muito mais além nos recentes cortes promovidos nas taxas de juros. Em 1992, a meta traçada pelo Bundesbank para a expansão do agregado monetário M3 ($M1 + \text{depósitos a prazo fixo} + \text{depósitos de poupança}$) foi cerca de DM\$ 20 bilhões. Com a crise monetária de setembro, porém, houve uma corrida para o porto seguro representado pela moeda alemã. Essa demanda adicional pelo marco foi calculada em DM\$ 90 bilhões. Parte desse montante foi esterilizado pelo Bundesbank, mas, ao final do ano, o agregado M3 havia se expandido em DM\$ 40 bilhões, ou seja, o dobro da meta anteriormente traçada. Para 1993, o Bundesbank estipulou a meta de expansão do M3 entre 4,5% e 6,5%, sobre um estoque de DM\$ 1,7 trilhão, existente

em dezembro do ano passado, sem considerar cerca de DM\$ 1 trilhão em propriedade de estrangeiros, recursos que não contribuem para a expansão monetária.

A necessidade de subsidiar a reestruturação da economia da antiga Alemanha Oriental continua a degradar as contas públicas. Muitas empresas do leste quebraram depois da Reunificação ou tiveram de ser saneadas com muito dinheiro. Em 1992, as transferências do governo às províncias orientais foram estimadas em DM\$ 170 bilhões. A OCDE calcula que a dívida acumulada da deficitária agência estatal de privatização Treuhandanstalt chegará a DM\$ 250 bilhões no final de 1995. A mesma organização estima que o déficit público da Alemanha deverá atingir 3 ¼% do PIB em 1993. Cumpre notar, todavia, que grande parte das transferências ao Leste provém de recursos extra-orçamentários, o que significa um potencial de endividamento público superior ao montante expresso por esse número. A estagnação da economia alemã, ao impedir o crescimento da arrecadação do governo, certamente dificultará o financiamento desse déficit.

A preocupação com o déficit público levou o Governo a promover o "Pacto de Solidariedade", um amplo acordo suprapartidário com o objetivo de buscar formas de financiamento para o desequilíbrio fiscal. Decidiu-se pela introdução de uma sobretaxa de "solidariedade" no valor de 7,5% que incidirá sobre o imposto de renda, a partir de 1º de janeiro de 1995, e pelo aumento do empréstimo público à antiga Alemanha Oriental em cerca de DM\$ 60 bilhões. Outro efeito do acordo é redistribuir a receita fiscal entre o governo federal e os governos estaduais. O orçamento de segurança social da Alemanha permanecerá intocado. Apesar das estimativas que apontam alguma melhora no déficit orçamentário em decorrência do "Pacto de Solidariedade", fica claro que o acordo procura reequilibrar o orçamento via aumento de receitas em vez de diminuição de despesas, depreendendo-se daí que as substanciais transferências ao Leste permanecerão por um bom tempo. Outra medida adotada para

reforçar o caixa do governo, em vigor desde 1º de janeiro deste ano, foi o aumento em 1% do imposto sobre valor agregado (IVA), que passou de 14% para 15%.

Na parte ocidental da Alemanha existem 2,3 milhões de pessoas desempregadas, o que representa 7,4% de sua população ativa. Na parte oriental, os desempregados são calculados em 1,2 milhão, equivalentes a 14,7% de sua população ativa, sem considerar cerca de 1,8 milhão de trabalhadores incluídos em programas de criação de emprego e de reciclagem profissional. Atualmente, o efetivo de pessoas empregadas na antiga Alemanha Oriental representa menos do que 40% do total de pessoas com emprego antes da Unificação. Ao todo, há na Alemanha 3,5 milhões de desempregados. Como existem cerca de 5 a 6 milhões de estrangeiros na Alemanha e continuam chegando pessoas, principalmente provenientes dos antigos Estados comunistas do leste e do sudeste da Europa, os imigrantes tornam-se o alvo mais fácil do descontentamento social.

Pressionados pela recessão e pelo desemprego, os sindicatos do setor público contentaram-se com um aumento salarial de apenas 3% neste ano, índice abaixo da taxa de inflação. Essa perda real de poder aquisitivo dos funcionários públicos foi saudada com entusiasmo pelas autoridades econômicas alemãs como um passo no caminho da recuperação das contas públicas.

Os salários dos trabalhadores do leste da Alemanha já representam, em média, 60% dos salários dos trabalhadores do Oeste. Os sindicatos buscam alcançar a paridade dos níveis salariais entre as duas partes da Alemanha até abril de 1994. Todavia, como a produtividade no Leste não chega sequer a um terço da produtividade no Oeste, há a preocupação de que uma rápida convergência dos níveis salariais das duas Alemanhas possa dificultar a atração de capitais para o Leste, impedindo uma pronta recuperação de sua economia e causando maior desemprego. Existe também o risco de que países do leste da Europa, cujos níveis

salariais são mais baixos, atraiam capitais que, em outras circunstâncias, migrariam para a antiga Alemanha Oriental. Nas vizinhas República Checa e Eslováquia, por exemplo, apesar da produtividade ser equivalente à da parte oriental da Alemanha, os salários, em média, alcançam apenas 10% dos salários da parte ocidental da Alemanha.

A inversão de uma situação de superavits consecutivos na conta-corrente do balanço de pagamentos da Alemanha para uma situação de déficit por dois anos subseqüentes coincide com a Reunificação, ocorrida em outubro de 1990. Naturalmente, antes da Reunificação, se refere aqui apenas às contas da Alemanha Ocidental. Desde 1982, a Alemanha era superavitária em conta-corrente. A partir de 1991, o país apresenta um déficit de US\$ 19,8 bilhões, após um superavit de US\$ 47,1 bilhões em 1990, e, para 1992, o déficit foi ainda maior, US\$ 25 bilhões. Esse último número representa 1,4% do PNB do país, sendo o resultado um superavit de US\$ 28 bilhões na balança comercial e por um déficit de US\$ 55 bilhões na conta de serviços. A valorização do marco tem provocado perda de competitividade das exportações alemãs.

França

O PIB apresentou crescimento de 1,8% em 1992, a maior parte do qual ocorreu no primeiro semestre do ano, principalmente devendo ao comportamento favorável das exportações, que apresentaram um crescimento expressivo, enquanto o crescimento da demanda interna permaneceu fraco no período. O investimento privado, por sua vez, contraiu-se durante o ano, em razão de uma elevada capacidade ociosa nas empresas e do elevado custo do financiamento.

Apesar do bom resultado obtido nas transações externas e da baixa taxa inflacionária, há um pessimismo em relação à recuperação econômica, tanto por parte dos consumidores quanto por parte das empresas. As altas taxas de juros na França, por conta da política do "franco forte", e o enfraquecimento da demanda exter-

na por produtos de exportação, por conta da recessão mundial, tornam incerto o crescimento da economia, dando margem ao pessimismo mencionado. Entretanto, cumpre notar que as perspectivas de crescimento econômico na França são melhores do que as de outros países que fazem parte da CEE.

O investimento produtivo deverá recuperar-se lentamente, apesar da sólida situação financeira das empresas, pois a capacidade ociosa encontra-se elevada. Quanto ao investimento habitacional, este demorará mais em iniciar o movimento de retomada da atividade, devido ao grande número de imóveis aguardando comprador e às dificuldades financeiras do setor imobiliário.

A política monetária continuou rígida: a taxa de juros de curto prazo permaneceu próxima ao nível de 10% durante o ano passado, sem apresentar grande variação em relação às taxas verificadas na Alemanha. Por sua vez, as taxas de juros para as aplicações de longo prazo começaram a elevar-se em maio de 1992, atingindo 9,6% no final de agosto, mas, em setembro, voltaram a cair para um patamar inferior a 9%, o que perdurou até o final do ano.

Após as eleições ocorridas em março de 1993, o novo primeiro-ministro anunciou a disposição de reduzir as taxas de juros como forma de estimular o crescimento e de criar novos empregos. Com efeito, no início de abril, o Banco Central da França reduziu a taxa de redesconto de 9,1% para 8,75%, depois de conversações mantidas com as autoridades econômicas alemãs, em virtude da vinculação entre o franco e o marco no âmbito do SME.

No entanto, a queda nas taxas de juros levará algum tempo para exercer influência na atividade econômica, em razão de algumas barreiras institucionais, como, por exemplo, o fato de os empréstimos para a compra da casa própria serem contratados a taxas de juros fixas.

O aumento das despesas públicas tem ocorrido de acordo com as previsões contidas

no orçamento, porém a perda de receita com os impostos indiretos e com o imposto sobre as empresas, no ano passado, ampliou o déficit público além das previsões oficiais, assim como já havia ocorrido em 1991. O déficit atingiu US\$ 37,84 bilhões em 1992, o que representa 2,8% do PIB, um pouco abaixo do nível máximo de 3% do PIB, fixado no acordo de Maastricht. O orçamento de 1993 visa a contenção das despesas do governo, para as quais há uma previsão de crescimento de 3,4%, contra uma inflação estimada de 2,8% para todo o ano; no entanto, calcula-se que o crescimento da despesa deverá ser muito menor do que a elevação do PIB nominal.

O governo anunciou também novas privatizações, que deverão proporcionar 16 bilhões de francos em termos de receita suplementar; deste total, cerca de 50% se transformará em aporte de capital para as empresas estatizadas, e a outra metade dos recursos deverá ser utilizada para financiar programas para criação de novos postos de trabalho.

A quantidade de postos de trabalho mostrou-se estável nos três primeiros trimestres de 1992, mas as demissões no setor industrial aumentaram. O desemprego agravou-se até meados do ano passado, quando houve pequena melhora, em virtude dos programas governamentais para manutenção do emprego, mas voltou a subir no segundo semestre, atingindo 10,3% para 1992 como um todo.

Após uma vigorosa expansão no início de 1992, impulsionada por ganhos de parcelas de alguns mercados, as exportações sofreram um desaquecimento, ocorrendo também uma diminuição nas importações. A evolução do saldo das trocas comerciais medidas em volume e a melhoria nos termos de intercâmbio foram os fatores responsáveis pelo saldo positivo na balança comercial em 1992. O saldo das transações-correntes registrou também um pequeno superavit de US\$ 3 bilhões no período, o primeiro desde 1986.

O aumento dos custos unitários da mão-de-obra tem diminuído de intensidade, fazendo

com que haja um crescimento progressivo das margens de lucro. A melhoria nos custos relativos poderá, eventualmente, neutralizar os efeitos negativos advindos da apreciação do franco.

Itália

O crescimento do produto na Itália, em 1992, foi 0,9%. No primeiro semestre do ano passado, o desempenho da economia foi superior ao do segundo semestre, principalmente em função de dois fatores: a recuperação nas vendas externas e o dinamismo registrado no comportamento do consumo privado. Ilustra esse dinamismo o fato de que as despesas de consumo, na Itália, expandiram-se duas vezes mais rápido do que a média dessas despesas verificada nos outros países da OCDE.

O nível de atividade econômica foi menor no segundo semestre de 1992, diante de um contexto de compressão das margens de lucro, o que obrigou os empresários a reduzir suas despesas com equipamentos, e de taxas de juros reais cada vez mais elevadas. O setor industrial apresentou um comportamento pouco alentador, devido ao aumento da penetração de produtos importados e à falta de confiança dos empresários para investir.

A rigidez do mercado de trabalho acen-tuou-se ainda mais em 1992. A contração do emprego confirmou-se no setor industrial, e a criação de empregos no setor de serviços diminuiu. Nas empresas industriais que possuem mais de 500 empregados, o total de trabalhadores diminuiu cerca de 5% no período de um ano. Durante o ano de 1992, a taxa de desemprego atingiu 11,1%.

Em razão da fraqueza do mercado de trabalho, da supressão da escala móvel de salários e de outras medidas de restrição salarial, a evolução dos salários nominais prosseguiu em ritmo mais lento. A desinflação salarial estendeu-se também ao setor de serviços: aliada às dispensas de mão-de-obra, a desaceleração no aumento dos salários deteve a elevação nos custos unitários da mão-de-obra.

Graças à queda nos preços da energia e à fraca progressão de alguns preços controlados, a taxa de inflação, em doze meses, medida pelo índice de preços ao consumidor, que havia atingido 6,9% em junho de 1991, acabou ficando em 4,7% para o ano de 1992.

No setor externo, o déficit em transações correntes aumentou ainda mais em 1992, atingindo US\$ 25 bilhões, contra US\$ 21 bilhões em 1991. O nível das reservas internacionais contraiu-se fortemente devido à saída maciça de capitais não bancários.

Desde o final de 1991, houve uma aceleração no aumento da dívida pública interna, que atingiu 106% do PIB em meados de 1992, o que abalou a confiança dos investidores, tanto a nível interno quanto externo.

Em meados de setembro, por conta da queda contínua das reservas oficiais, a Itália retirou a lira do mecanismo cambial do SME, pouco depois do realinhamento monetário que havia reduzido em 7% o valor da moeda italiana frente às outras moedas integrantes do SME.

As expectativas de um progresso substancial em relação ao saneamento fiscal foram prejudicadas pelo montante mais elevado do que o previsto dos pagamentos de juros incidentes sobre a dívida pública e pela contração da receita, em razão do enfraquecimento do crescimento econômico e do resultado inferior ao previsto no que se refere às privatizações.

Vale notar que a diminuição do déficit público na Itália é fundamental para que a lira possa reaver sua credibilidade e, dessa forma, poder retornar ao SME. A fim de conter a explosão do déficit fiscal, o governo empossado em junho de 1992, preparou um orçamento de crise em julho, contendo medidas para reduzir as despesas e para aumentar as receitas. Apesar de tais medidas, o déficit público atingiu 10,7% do PIB em 1992, ultrapassando em mais de 20% o objetivo inicialmente fixado.

Devido aos gastos terem ficado acima do previsto em 1992, tornou-se urgente a adoção de novas medidas para que fosse atingido o

objetivo de reduzir a dívida interna. O conjunto de medidas restritivas aprovadas para o orçamento de 1993 representam um ajustamento de 6% do déficit fiscal esperado com relação ao PIB, na hipótese de que seja mantida a política econômica vigente. Entre as medidas encontram-se: a suspensão da indexação das pensões em relação ao crescimento das receitas nominais, a eliminação da possibilidade de acesso ao regime de aposentadoria antecipada, o congelamento dos salários no setor público e a redução adicional das transferências aos municípios.

Se integralmente executado, o orçamento permitirá que o déficit fiscal sofra uma queda para 9,4% do PIB em 1993. No bojo de um vasto programa de privatização, o governo pretende diminuir a presença do Estado no sistema bancário e financeiro.

Consciente da necessidade de uma ação firme e contínua para combater o enorme déficit público, o governo obteve do Congresso poderes especiais em quatro áreas: emprego no setor público, aposentadoria, saúde e finanças estaduais e municipais. Colocando em prática tais poderes, as autoridades governamentais decidiram elevar a idade para a aposentadoria obrigatória, que passou para 65 anos entre os homens e para 60 anos entre as mulheres, aumentar o período de referência para o cálculo do salário do aposentado, reorganizar o sistema de saúde e modificar as condições de trabalho no setor público.

Reino Unido

A recessão revelou-se mais duradoura do que o inicialmente previsto. A taxa de crescimento do PIB foi negativa pelo segundo ano consecutivo: -0,6% em 1992, após -2,2% em 1991.

A melhora do clima de confiança, que se seguiu à eleição de abril de 1992, foi de duração curta. As incertezas do mercado financeiro e a ameaça de uma elevação das taxas de juros no Reino Unido afetaram o comportamento das famílias e das empresas, impedindo o aumento

do consumo e do investimento. No entanto, as perspectivas para a economia começaram a melhorar no último trimestre do ano, com a saída do país do SME. Em consequência desse fato, as taxas de juros puderam cair, o que contribuiu para aumentar o nível da atividade econômica.

O investimento privado continuou especialmente fraco no setor de construção civil, mas, no setor de equipamentos e de instalações, mostrou melhor desempenho, em parte devido a um forte aumento das despesas realizadas pelas companhias de água e de saneamento, recentemente privatizadas. O investimento público progrediu principalmente nos setores de transporte e de infra-estrutura social. O consumo de estoques diminuiu bastante, por conta do desaquecimento nas vendas.

A depreciação da moeda e a redução das taxas de juros eliminaram um dos obstáculos que dificultavam a recuperação da economia: a pressão que era exercida sobre o preço dos imóveis e das propriedades comerciais. Além disso, a situação orçamentária das famílias melhorou. Vale mencionar, à respeito disso, que dentre os fatores que impedem a retomada da atividade econômica encontra-se o montante dos juros a serem pagos pelas famílias, de forma a saldar suas expressivas dívidas. Assim, torna-se necessária a manutenção de juros baixos, para que possa haver uma queda dessas dívidas, que, atualmente, são quase 20% maiores do que a renda líquida de que as famílias dispõem.

O desemprego continua a subir. O número de pessoas sem emprego chegou a 2,87 milhões em outubro de 1992, o que corresponde a 10,1% da população economicamente ativa. Em fevereiro deste ano o número de desempregados chegou a 3 milhões, marca que não era atingida no Reino Unido desde a grande recessão. Para o ano de 1992, essa taxa ficou em 9,8%. Refletindo as dificuldades no mercado de trabalho, os acordos salariais concluídos até o final do ano passado embutiam modestas elevações de salário, entre 4% e 4,5%, contra 10%, 18 meses antes.

Após a retirada da libra do SME, em meados de setembro, a taxa básica de juros foi fixada em 7%. Enquanto isso, a credibilidade da estratégia antiinflacionária, que se escorava na vinculação da libra com o marco alemão, perdeu consistência e está sendo refeita em novas bases.

A inflação caiu um pouco de 1991 para 1992, registrando, respectivamente, a taxa de 6,6% e de 4,6%. Em janeiro de 1993, a taxa atingiu apenas 2,4% em termos anuais.

A situação fiscal da administração pública deteriorou-se durante os últimos dois anos: a necessidade de financiamento do setor público para o ano fiscal de 1992/93 foi estimada em 45 bilhões de libras, o que corresponde a 7,5% do PIB. Embora seja difícil isolar o componente conjuntural do déficit, acredita-se que ele deve ser responsável por 70% da deterioração do saldo orçamentário entre os anos de 1990 e 1992.

O governo apresentou, em meados do ano passado, um novo plano de médio prazo para a contenção das despesas públicas. O elemento essencial é a restrição dos gastos do governo, fixando-se um teto global para a despesa. Qualquer excesso de despesa além do teto estabelecido para determinado item deverá ser financiado por um decréscimo de despesa em outro item. O teto global de 244,5 bilhões de libras para a despesa no ano fiscal de 1993/1994 foi confirmado na declaração efetuada pelo governo no final de 1992. Supondo-se o respeito aos parâmetros ajustados, o déficit público deve atingir 7,5% do PIB em 1993, conforme previsões da OCDE.

Novas medidas foram anunciadas em março de 1993, visando aumentar a receita do governo, através do aumento das alíquotas de alguns impostos; no entanto, tais medidas somente irão exercer plena influência no ano fiscal de 1995/1996.

O déficit em transações-correntes, agravado pela contração do excedente britânico no comércio dos invisíveis, atingiu US\$ 21 bilhões em 1992, o que corresponde a 2% do PIB.

2.2. Os Países em Desenvolvimento (PEDs)

América Latina

Segundo a Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), os países da América Latina e do Caribe apresentaram, em 1992, uma taxa de crescimento do PIB de 2,4%, contra 3,5% em 1991. Entre os países que mais cresceram destacam-se o Chile, com 9,5%, e a Argentina, o Panamá, o Uruguai, a Venezuela e a República Dominicana, com taxas de crescimento entre 6% e 8%. Apenas a Venezuela, dentre esses últimos, cresceu em um ambiente de desequilíbrio macroeconômico, financiando sua expansão com forte déficit fiscal.

Destacam-se, entre os países com baixo desempenho em 1992, o Brasil, que apresentou uma redução de 1,5% do PIB, e o Peru, Barbados e o Haiti, que apresentaram taxas de crescimento negativas entre 2,5% e 5%. Cuba, em virtude do colapso de seu comércio com os países da Europa Oriental, enfrentou no ano passado uma profunda redução em seu produto.

As estatísticas de crescimento para a América Latina e o Caribe, porém, são negativamente afetadas pelo mau desempenho da economia brasileira, em virtude do importante peso relativo que essa economia possui na montagem dos índices econômicos para a região como um todo. Quando se exclui o Brasil, as estatísticas da CEPAL apontam uma taxa de crescimento do PIB, para a região, da ordem de 4,3%, em 1992.

Quanto à inflação, a média latino-americana, excluindo-se o Brasil, reduziu-se de 49%, em 1991, para 22%, em 1992. O Brasil, entretanto, apresentou uma taxa de inflação, em 1992, da ordem de 1.130%.

Como deixa entrever a taxa acima apresentada, diversos países latino-americanos lograram, no ano passado, reduzir significativamente suas taxas de inflação. A Argentina e a Nicarágua, que experimentaram processos hiperinflacionários nos últimos anos, apresentaram,

em 1992, taxas de inflação de, respectivamente, 18% e 2%. O Peru e o Uruguai reduziram suas altas taxas inflacionárias para o nível de 60%. No Peru, essa redução se deu ao custo de um retraimento do PIB de 2,5%.

No setor externo, a América Latina observou, em 1992, um aumento significativo de sua capacidade de importar, sustentado pelo aumento das exportações e principalmente pelo ingresso de capitais. As exportações latino-americanas atingiram, no ano passado, a cifra de US\$ 126 bilhões, 4% superiores às de 1991. O volume exportado apresentou uma taxa de crescimento de 6% e pôde mais do que compensar a queda superior a 3% nas relações de intercâmbio.

As importações, por sua vez, aumentaram 18% -- terceiro ano consecutivo de crescimento --, atingindo a cifra de US\$ 132 bilhões. A América Latina, que, em 1991, havia obtido um superávit de US\$ 10 bilhões em sua balança comercial, experimentou, em 1992, um déficit de US\$ 6 bilhões. Devem-se destacar, todavia, as discrepâncias entre os diversos países. No ano passado, o Brasil teve um superávit da ordem de US\$ 15 bilhões em sua balança comercial, enquanto a Argentina e o México acumularam déficits de, respectivamente, US\$ 8 bilhões e US\$ 5,7 bilhões.

A conta de serviços não-fatores apresentou um déficit de US\$ 4,9 bilhões, enquanto que a remessa líquida de juros ao exterior reduziu-se para US\$ 29,6 bilhões. A redução deveu-se principalmente às baixas taxas de juros internacionais. Como resultado de todos esses itens, a América Latina apresentou, em 1992, um déficit em conta-corrente da ordem de US\$ 33 bilhões. Esse déficit, entretanto, foi mais do que compensado pelo ingresso líquido de capitais que, no ano passado, atingiu a cifra de US\$ 57 bilhões, US\$ 18 bilhões a mais do que em 1991. O ingresso líquido de capitais concentrou-se em poucos países, destacando-se o México (US\$ 23 bilhões), o Brasil (US\$ 10 bilhões) e a Argentina (US\$ 9,3 bilhões). Deve-se observar que este notável desempenho da conta de capi-

tais da América Latina deve-se, em grande parte, à entrada de capitais de curto prazo, que se aproveitam do diferencial de juros existentes entre os países latino-americanos e os países industrializados. Na hipótese de um aumento das taxas de juros internacionais, os países latino-americanos teriam de optar entre assistir a uma provável fuga de capitais, o que poderia comprometer sua capacidade de importar, ou aumentar ainda mais suas taxas de juros internas, jogando uma carga extra sobre a política fiscal e os investimentos.

Grande parte do ingresso de capitais na América Latina, em 1992, foi obtida através da emissão de eurobônus. Em 1992, essas emissões totalizaram US\$ 10 bilhões, 85% a mais que em 1991. O México, com emissões de US\$ 4,3 bilhões, o Brasil, com US\$ 3 bilhões, e a Argentina, com US\$ 1,5 bilhão, responderam por 88% do total emitido pela América Latina. No primeiro trimestre deste ano, contrariando previsões iniciais, as emissões aumentaram para US\$ 3,5 bilhões, contra US\$ 2,6 bilhões no primeiro trimestre de 1992, deixando antever uma perspectiva de crescimento de 30% a 40% para o ano todo.

A diferença entre a entrada líquida de capitais e o déficit em conta-corrente resulta na variação das reservas internacionais. Entre os países que tiveram variação líquida positiva de reservas em 1992, destaca-se o Brasil, cujo acúmulo líquido de reservas (US\$ 16 bilhões) correspondeu a mais da metade da variação total latino-americana (US\$ 24 bilhões).

Quanto ao ingresso líquido de capitais que se verificou na América Latina em 1992, dois aspectos devem ser considerados. Se, por um lado, o ingresso líquido de capitais incrementa a capacidade de importação e de investimento externo na região, ao colocar divisas à disposição dos países da região para compra de bens e de serviços e para remessa de lucros vinculados aos investimentos estrangeiros; por outro lado, introduz um componente de volatilidade no equilíbrio macroeconômico desses países, ameaçando o controle da emissão de crédito e, com isso, o controle da inflação.

Argentina

Na vigência do plano argentino de estabilização, o Plano Cavallo, o PIB argentino cresceu 6% em 1992, contra 4,5% em 1991. Essa expansão deu-se em um contexto bem mais estável do que o do ano anterior. A demanda agregada expandiu-se rapidamente, impulsuada tanto pelo consumo quanto pelo investimento. O aumento do consumo estimulou o crescimento da produção doméstica e da demanda por importações. A indústria manufatureira registrou um incremento anual superior a 10% em sua produção no ano passado.

A taxa de inflação, 18% em 1992, foi a menor desde 1969. Essa taxa, entretanto, não pode ser considerada como plenamente satisfatória, porque a paridade peso/dólar, âncora do plano de estabilização monetária, exige que, no longo prazo, a Argentina apresente taxas de inflação equivalentes às dos Estados Unidos, sob pena de perda de competitividade de suas exportações. Em março de 1993 estimava-se que o peso argentino estaria sobrevalorizado em cerca de 5%.

A aceleração da atividade econômica não teve como consequência uma queda no desemprego. Tal fato pode ser explicado por um aumento simultâneo na oferta de mão-de-obra. Também não se observaram aumentos reais de salários em 1992. Apesar de os salários tenderem a acompanhar o índice de preços ao consumidor, observou-se um descolamento entre repositões salariais e taxas de inflação, por conta dos períodos de reajustes cada vez mais distanciados.

Conforme o plano de estabilização, a política monetária manteve um esquema de oferta endógena, mantendo a base monetária regulada pelo nível das reservas internacionais de que o país dispõe. Na metade do ano passado, as taxas de juros de captação foram inferiores a 1% mensais. Em novembro, no entanto, observou-se um aumento da demanda por divisas internacionais, obrigando o Banco Central a vender dólares pela primeira vez desde

a implantação do Plano Cavallo. Como resposta, observou-se um aumento das taxas de juros internas. Outra forma utilizada para diminuir a pressão sobre o peso foi a permissão, desde janeiro, para a abertura de contas, para a emissão de cheques e para a concessão de empréstimos em dólares norte-americanos por bancos argentinos.

A arrecadação tributária aumentou significativamente no ano passado, principalmente em função da maior arrecadação do IVA. Esta, por sua vez, deveu-se a um aumento da alíquota, que passou para 18% no começo de 1992, à aceleração da atividade econômica e, principalmente, à menor sonegação. O aumento da arrecadação, conjugado com receitas provenientes das privatizações, equivalentes a 2% do PIB, reduziu a praticamente zero a necessidade de financiamento do setor público.

O saldo da balança comercial argentina sofreu uma inversão brutal no ano passado, passando de um superávit de US\$ 3,7 bilhões, em 1991, para um déficit de US\$ 2,8 bilhões. Para reequilibrar a balança comercial, as importações argentinas foram gravadas com um aumento de tarifa de 3% para 10%, encarecendo seus preços para o comprador interno. As exportações agrícolas e industriais passaram a ser incentivadas com a devolução de impostos internos. O aumento de tarifas de importação provocou reações dentro do MERCOSUL, principalmente do Paraguai. Mais recentemente a Argentina recuou e diminuiu a alíquota para alguns produtos de exportação paraguaios.

México

O crescimento do PIB do México desacelerou-se no ano passado, apresentando uma taxa de 2,5%. Entre os fatores responsáveis pelo crescimento modesto destacam-se a política monetária restritiva, as más condições climáticas e o custo do ajuste do parque produtivo às novas condições de abertura comercial. Apesar da desaceleração, o nível de investimento doméstico e estrangeiro continuou alto.

Uma combinação bem-sucedida de política monetária, fiscal e cambial fez com que a inflação mexicana se reduzisse de 19%, em 1991, para 13%, em 1992. No começo do ano passado, a taxa de inflação chegou a 2,4% mensais, ainda como consequência da revisão salarial e do aumento do preço dos produtos energéticos ocorridos em novembro de 1991. A partir de abril, entretanto, o ritmo inflacionário voltou a enfraquecer, atingindo, até o final do ano, taxas mensais inferiores a 1%.

O governo mexicano apresentou, no ano passado, um superávit orçamentário da ordem de 3,4% do PIB, incluídas as receitas de privatizações, contra 1,8% em 1991. Segundo as estimativas da CEPAL, as receitas públicas aumentaram 3%, mesmo com uma redução da alíquota do imposto sobre valor agregado de 15% para 10%. Arrecadou-se mais imposto de renda, mais impostos ligados à venda de gasolina e mais impostos sobre importações.

As despesas públicas, em contrapartida, reduziram-se 4% em 1992, principalmente devido à redução dos serviços da dívida interna e externa. No âmbito externo favoreceram o México as baixas taxas de juros internacionais e a renegociação da dívida. A dívida interna, por sua vez, foi reduzida pela utilização de receitas provenientes da privatização. No entanto, as despesas do governo com saúde, com educação e com o programa nacional de abastecimento aumentaram entre 8% e 25%.

A política monetária restritiva teve o duplo objetivo de conter a aceleração inflacionária registrada no começo de 1992 e de normalizar os fluxos de capital externo. Um diferencial mais alto entre as taxas de juros internacionais e as internas faria com que o capital de curto prazo investido no México não flutuasse tanto. Observou-se, dessa forma, um aumento na taxa de juros. Os títulos de curto prazo pagaram uma taxa de 19,7% em outubro, contra 17,5% em setembro. Entretanto, em novembro, em virtude da assinatura do Pacto para a Estabilidade, Competitividade e Emprego, as taxas de juros puderam retroceder, voltando ao nível de 17,5%

no final do mês. O governo também limitou os bancos a um máximo de 10% para a proporção de passivos permitida em moeda estrangeira.

O Pacto firmado entre governo, empresários e trabalhadores determinou um reajuste máximo de 10% para as tarifas públicas em 1993, um reajuste de 7,5% do salário mínimo e a aceleração das desvalorizações cambiais, passando-se à desvalorização diária máxima de 40 centavos de peso por dólar, o que corresponde a uma desvalorização de cerca de 4% ao ano. Ainda que o reajuste do salário mínimo tenha sido inferior à inflação, observou-se um crescimento médio de 8% nos salários reais urbanos. Estes continuam, no entanto, 15% inferiores aos de 1980.

O setor externo mexicano caracterizou-se por um aumento significativo das importações, mais que compensado, contudo, pelo ingresso de capitais. As importações aumentaram 21% em 1992, alcançando US\$ 46,2 bilhões. As exportações cresceram apenas 1%, chegando a US\$ 27,3 bilhões. O déficit comercial, somado à conta de serviços, determinou um déficit em conta-corrente da ordem de US\$ 20,7 bilhões. Todavia, a conta de capitais registrou um ingresso líquido de US\$ 23,2 bilhões, determinando um aumento final de US\$ 2,5 bilhões nas reservas internacionais.

MERCOSUL

O Mercado Comum dos Países do Cone Sul (MERCOSUL) foi criado pelo tratado de Assunção, assinado em 26 de março de 1991 pelo Brasil, pela Argentina, pelo Uruguai e pelo Paraguai. O MERCOSUL busca reduzir progressivamente as barreiras tarifárias e não tarifárias ao comércio entre os países signatários, bem como uniformizar paulatinamente as políticas públicas de tributação e de câmbio, entre outras, tendo como objetivo liberalizar o comércio na região, preparando, dessa forma, o terreno para a constituição de um mercado comum entre tais países.

A partir de 1995, o acordo prevê: livre circulação de bens, de serviços, de recursos

financeiros e humanos; eliminação de direitos aduaneiros e de barreiras não tarifárias; uma atuação coordenada dos signatários do acordo em foros econômicos e comerciais internacionais; a coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais comuns no campo fiscal, monetário, cambial e aduaneiro e nas áreas de comércio exterior, de agricultura, de indústria, de mercado de capitais, de comunicações, de transportes e de serviços.

A tarifa externa máxima comum será definida entre 0 e 20%. Para uma reduzida lista de setores -- informática, química fina, eletróeletrônica e indústria automobilística -- o acordo prevê uma tarifa especial de até 35%, que será progressivamente reduzida num prazo não superior a 6 anos, a partir de 1995.

As exportações anuais brasileiras, para os demais países do acordo, passaram, em dois anos, de US\$ 1,3 bilhão para US\$ 4,1 bilhões. As importações brasileiras, por outro lado, mantiveram-se estáveis em torno de US\$ 2,3 bilhões. O crescente superavit brasileiro no comércio com a Argentina vem se constituindo num dos principais focos de atrito no MERCOSUL. Apesar de ser, desde o ano passado, o principal mercado importador de produtos argentinos, o Brasil manteve com a Argentina um superavit de US\$ 1,3 bilhão de dólares no ano passado, comparado com déficits de US\$ 138 milhões, em 1991, e de US\$ 743 milhões, em 1990. Este ano o Brasil deverá aumentar substancialmente as importações de petróleo, de farinha de trigo e de automóveis argentinos, reduzindo substancialmente o desequilíbrio comercial. Além disso, o aumento da tarifa sobre as importações argentinas incide também sobre os produtos advindos do MERCOSUL. Dados do primeiro trimestre de 1993 indicam um aumento de 76% das compras do Brasil provenientes da Argentina que, persistindo até o final do ano, deverão reequilibrar as contas entre os dois países.

O desequilíbrio no comércio do MERCOSUL pode refletir, no entanto, desequilíbrios estruturais entre os países-membros

do acordo. A Argentina atravessa um período de crescimento acelerado e de inflação contida. O preço da estabilização, no entanto, é a valorização excessiva do peso argentino. O Brasil, por sua vez, enfrenta uma recessão interna prolongada e taxas de inflação altíssimas, demonstrando, porém, notável vigor em suas exportações. O desequilíbrio no comércio entre os dois principais países do MERCOSUL seria, portanto, reflexo do descompasso macroeconômico.

NAFTA

O Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA) pretende criar, a partir de 1º de janeiro de 1994, uma zona de livre comércio entre Estados Unidos, México e Canadá.

Nos Estados Unidos, o Governo Clinton trabalha com a hipótese de aprovação do tratado até meados deste ano, o que viabilizaria sua implantação no prazo estabelecido. As negociações, no entanto, apresentam mais dificuldades do que se poderia supor para um país que, como os Estados Unidos se posiciona internacionalmente como defensor incondicional do livre comércio. As centrais sindicais americanas temem que, a partir da implantação do acordo, as empresas norte-americanas desloquem suas plantas produtivas para o México, onde os trabalhadores ganham até vinte vezes menos do que os trabalhadores norte-americanos em funções semelhantes. A argumentação do governo de que o aumento de exportações para o México criaria empregos dentro do país não atinge a repercussão positiva desejada. Vale lembrar que o NAFTA foi negociado pela administração anterior, tendo o presidente Clinton passado a apoiar o acordo na fase final da campanha.

Um outro fator de risco para a plena implementação do NAFTA seria a necessidade de regulamentação comum do setor industrial e do ambiental, que, dadas as suas dimensões, poderiam ameaçar a soberania desses três países.

Ásia

As oito principais economias do Sudeste Asiático -- Coréia do Sul, Taiwan, Cingapura, Hong Kong, Malásia, Indonésia, Tailândia e Filipinas -- apresentaram uma desaceleração no ritmo de crescimento do produto em 1992, quando a taxa de crescimento do PIB atingiu, em média para o grupo, 5,3%. Esse resultado pode ser creditado às consequências das medidas restritivas adotadas no ano anterior, devido à escassez de mão-de-obra e à aceleração da inflação, principalmente em alguns países como a Coreia do Sul e os países que formam a Associação dos Países do Sudeste Asiático (ASEAN 4) -- Malásia, Indonésia, Filipinas e Tailândia.

Em 1993, o ritmo de crescimento econômico na região deve se elevar, graças ao efeito causado sobre a demanda interna pela queda nas taxas de juros e graças à apreciação do iene, o que pode melhorar as perspectivas de exportação para o importante mercado consumidor japonês. O benefício da queda do iene atinge, em particular, os chamados **New Industrialised Countries** (NICs) -- Coréia do Sul, Taiwan, Hong Kong e Cingapura -- em razão da estrutura de sua pauta de exportações, composta principalmente por produtos que concorrem com o Japão nos mercados internacionais. Quanto à inflação média, ela diminuiu, podendo se reduzir a um nível inferior a 6% neste ano.

Na Coréia do Sul, a rigidez da política monetária e as restrições existentes no setor de construção civil contribuíram para desacelerar o crescimento econômico em 1992, quando o PIB atingiu 4,7%, o que representa a menor taxa de crescimento desde 1981. Sob o efeito das medidas de estabilização adotadas, o crescimento da demanda interna perdeu consistência, caindo de 12%, em 1991, para 5%, em 1992, enquanto a inflação caiu de 9,3%, em 1991, para 6,2%, em 1992.

De qualquer maneira, a forte expansão dos investimentos e a queda na intensidade dos aumentos salariais criam condições para que o

país aproveite a recuperação da demanda nos países da OCDE. Uma elevação das exportações neste e no próximo ano deve representar o elemento chave para a manutenção da taxa de crescimento em torno de 7%, contribuindo também para redução do déficit nas transações correntes.

A pressão exercida pelo governo sobre o setor privado, para que este não conceda reajustes de salários em nível superior a 5%, cria condições para um novo recuo da inflação. O déficit em transações-correntes, que havia atingido a cifra recorde de US\$ 8,7 bilhões em 1991, caiu quase pela metade em 1992, quando registrou a cifra de US\$ 4,6 bilhões.

O crescimento do produto real em Taiwan diminuiu para 6,1% em 1992, contra 7,2% em 1991, por conta da contração das exportações. A elevação dos custos da mão-de-obra e a valorização da moeda influenciaram os resultados obtidos no comércio exterior, em particular no segundo semestre de 1992. O crescimento da demanda interna acelerou-se, tanto em virtude do aumento do consumo, quanto do investimento privado. A taxa de inflação elevou-se para 5%, principalmente em razão do forte aumento nos preços dos alimentos, constituindo-se na taxa mais elevada desde 1981.

A taxa de crescimento do PIB deve atingir aproximadamente 7% em 1993, de acordo com estimativas da OCDE. O plano de desenvolvimento nacional, com duração prevista de seis anos, que envolve investimentos de US\$ 300 bilhões, utilizará uma parte dos US\$ 90 bilhões mantidos como reservas. Os aumentos salariais continuarão elevados devido à persistência da escassez de mão-de-obra, o que deverá elevar o dispêndio familiar. A expansão rápida das exportações para a China, que cresceram 40% no primeiro semestre de 1992 em termos anuais, deve se manter. Os investimentos de Taiwan no continente, estimados em US\$ 3 bilhões, constituem-se em fator importante para a expansão das trocas. A inflação pode sofrer uma desaceleração para o nível de 3,5%, que havia sido fixado como meta pelo governo,

desde que a elevação dos preços dos alimentos seja absorvida.

A taxa de crescimento do PIB, em Hong Kong, atingiu 5% em 1992, devido ao vigor da demanda interna e ao forte crescimento das reexportações, refletindo o deslocamento do setor manufatureiro para o sul da China continental. As reexportações aumentaram 31% em volume, no primeiro semestre de 1992. A confiança dos empresários não se enfraqueceu: como resultado os investimentos do setor privado cresceram quase 10% em 1992. A inflação permaneceu inferior a 10%, em termos anuais, devido a uma relativa queda nos aumentos salariais e ao término dos efeitos dos aumentos dos impostos indiretos, ocorridos em 1991.

O crescimento da produção de Hong Kong deve sofrer um ligeiro aumento de intensidade em 1993 e 1994, em razão do reflexo que a fase de expansão da economia chinesa provocará na economia local. O recente sucesso das negociações entre Estados Unidos e China indica que as reexportações deverão continuar a crescer rapidamente.

Na China, a continuidade das reformas de tendência liberal, visando acelerar a expansão econômica, contribuiu para estimular o crescimento do produto, que atingiu 12,8% em 1992. O clima político favorável contribuiu, em 1992, para um forte aumento dos investimentos estrangeiros, o que permitiu o financiamento de uma parcela do crescimento dos investimentos fixos, estimada em 30%. O fecho bem-sucedido das negociações comerciais com os Estados Unidos eliminou um dos óbices à manutenção de uma taxa elevada de crescimento do produto.

A rapidez do crescimento chinês trouxe consigo o aumento da taxa de inflação nas maiores cidades, que chegou a 10%. Devido ao grande volume de investimentos, alguns bens intermediários, como o cimento, chegaram a sofrer elevações de 20% nos preços durante o ano. No entanto, a inflação, medida pelo índice de preços ao consumidor, mostrou-se relativamente estável, registrando aumento de somente

5,3%. No primeiro trimestre de 1993, a inflação deu um novo salto, elevando-se para 8,6% a nível nacional, enquanto nas grandes cidades os dados mais recentes indicam que a inflação chegou a 15,7%, para um crescimento de 14,1% do produto no mesmo período.

Na Índia, a amplitude e o ritmo das reformas econômicas superaram as previsões mais otimistas. Após ter sido incapaz de honrar os pagamentos de sua dívida externa em julho de 1991, o governo desvalorizou a rúpia em 24%, retirou as subvenções às exportações e os impostos sobre as importações e aumentou a possibilidade de participação dos estrangeiros no capital das empresas nacionais de 40% para 51%. O crescimento do PIB deve superar os 3% em 1993, tão logo as medidas tomadas surtam efeito. Por outro lado, alguns problemas reclamam solução: a taxa de inflação continua superior a 10%, o déficit público equivale a 6,5% do PIB e o déficit em transações-correntes alcança 2% do PIB.

Oriente Médio/Petróleo

De acordo com dados do FMI, o Produto Interno Bruto do Oriente Médio, incluindo a Turquia, cresceu 9,9% em 1992, impulsionado pela recuperação econômica que se seguiu ao período de conflito no Golfo Pérsico em 1990 e em 1991. Dentre os cinco principais países da região, A Arábia Saudita, o Irã e o Egito apresentaram desacelerações em suas taxas de crescimento. Em 1991, esses países haviam crescido, respectivamente, 9,7%, 8,1% e 1,2%, passando, em 1992, para 3,0%, 6,5%, e 0,7%.

Durante a guerra no Golfo e o período imediatamente posterior, a Arábia Saudita e o Irã foram os países mais beneficiados com o aumento do preço e das quantidades de petróleo exportadas, que compensaram a interrupção das exportações do Kwait e do Iraque. No ano passado, à medida que a produção do Kwait se recuperava, esses países, principalmente a Arábia Saudita, tiveram de ceder espaço em suas cotas de exportação, reduzindo, assim, suas receitas e, consequentemente, sua taxa de crescimento.

No Irã, a taxa de crescimento manteve-se por conta das reformas estruturais e da liberalização do comércio e do câmbio.

Israel e Turquia apresentaram, em 1992, taxas de crescimento de, respectivamente, 6,4% e 5,4%, contra 5,9% e 1% em 1991. Dentre os países envolvidos diretamente na Guerra do Golfo, o Kwait apresentou excepcional recuperação em sua capacidade de exportação de petróleo, conseguindo apagar, em nove meses, todos os focos de incêndios em seus poços, provocados durante a guerra. À medida que sua capacidade se recuperava, sua cota de exportação na Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP) também aumentava, principalmente à custa de diminuições na cota da Arábia Saudita e do Iraque, país que continua submetido ao embargo econômico da Organização das Nações Unidas (ONU).

As previsões da OPEP para a demanda mundial de petróleo, no primeiro trimestre de 1993, foram revistas para baixo em duas ocasiões. Em fevereiro, a previsão do consumo caiu de 68,7 milhões de barris diários para 68,4 milhões. Em março, o prognóstico de consumo voltou a cair, passando para 68 milhões de barris diários. Um dos motivos para a revisão das previsões é a recuperação mais lenta do que se esperava dos países desenvolvidos. A estimativa para o consumo de petróleo dos Estados Unidos, por exemplo, caiu de 19,2 para 19 milhões de barris diários. Essa estimativa, no entanto, ainda é superior ao consumo de 1992, que atingiu, em média, 18,7 milhões de barris.

Com o duplo objetivo de gerar receitas adicionais e de limitar a emissão de gases tóxicos na atmosfera, a Inglaterra e os Estados Unidos anunciaram novos impostos sobre o consumo de combustíveis. Na Inglaterra, a eletricidade, o gás e o carvão utilizados como combustíveis, que antes eram isentos, passarão a pagar uma alíquota de 8% de Imposto sobre Valor Agregado (IVA), em 1994, e de 17,5% no ano seguinte. Nos Estados Unidos, o novo imposto deverá gerar uma receita adicional de US\$ 71,4 bilhões nos próximos quatro anos. A

iniciativa dos dois países, principalmente se for seguida por outras nações industrializadas, poderá constituir um forte fator de desestímulo ao consumo de combustíveis fósseis. Estima-se que, até o ano 2000, a entrada em vigor de impostos contra o consumo de energia em todos os países da OCDE poderia reduzir a demanda mundial de petróleo em até 6%.

A médio prazo, espera-se uma certa estabilidade do preço do petróleo com um aumento simultâneo da oferta e da demanda. Do lado da oferta, espera-se a recuperação da capacidade de produção da Rússia e o eventual retorno do Iraque ao mercado. Por outro lado, a recuperação do crescimento nos países industrializados deverá garantir a elevação da demanda nesse horizonte de tempo.

Africa

Alguns países africanos passaram por reformas econômicas recentes, cujos resultados ainda não se fizeram sentir de forma perceptível. O crescimento do produto, para a região como um todo, em 1992, foi praticamente nulo: 0,9%. A inflação subiu de 32,2%, em 1991, para 40,2%, em 1992. No norte da África, o Marrocos tem seguido uma política de abertura comercial e de aproximação com a Comunidade Econômica Européia, de maneira a se diferenciar dos demais países da região, que sofrem pressões dos movimentos fundamentalistas muçulmanos.

A seca, principalmente no sul do continente, e a deterioração dos termos de troca constituem-se em dois fatores distintos que continuam a castigar as nações africanas. A República da África do Sul, após a suspensão das sanções econômicas impostas pela Organização das Nações Unidas contra o regime racista na década de 80, apresenta melhores perspectivas de crescimento econômico. Angola e Moçambique vêem-se às voltas com economias devastadas pela guerra civil. Os mecanismos de assistência técnica e de financiamento ao sistema produtivo do continente, prestados pelas

organizações internacionais, continuam a ser fundamentais para as economias africanas.

Antigas Economias Planificadas

Naqueles países onde as reformas econômicas em direção a uma economia de mercado encontram-se mais avançadas, como é o caso da Hungria, da Polônia e da República Checa, está chegando ao fim o período de contração do produto que se seguiu às reformas radicais colocadas em prática no plano interno, e a reviravolta no comércio exterior, provocada pela queda vertiginosa das trocas entre os antigos países de economia planificada.

A produção industrial deixou de cair na Hungria e na antiga Checoslováquia, e começa a recuperar-se na Polônia, ainda que as fortes flutuações de um mês a outro impeçam a determinação precisa de uma tendência. A contração no setor industrial continua a ocorrer na Bulgária e na Romênia, mas de uma forma mais lenta.

Entre os novos estados independentes que pertenciam à ex-URSS é provável que a queda na produção se acentue. Em termos anuais, o recuo na produção industrial da Rússia, que havia ficado entre 13% e 15% durante o primeiro semestre de 1992, chegou a atingir 18% durante todo o ano de 1992.

A queda na produção da Rússia deve-se, em certa medida, à falta de insumos provocada pela desintegração do sistema de planejamento centralizado, mas também, mais recentemente, foi acentuada pelas medidas tomadas pelo governo para pôr termo à multiplicação desconrolada dos créditos entre as empresas públicas. Tais medidas permitem entregas a essas empresas somente quando autorizadas mediante contrato ou cartas de crédito aprovadas por um banco.

Por sua vez, o programa de privatização russo, que representa um papel importante na mudança do ambiente econômico, caminha lentamente. O modelo escolhido pelo governo para implementar o programa impede que o

capital externo detenha parcelas significativas do capital das empresas em privatização, de forma a impedir a desnacionalização acentuada das indústrias russas. Em virtude disso, não há praticamente entrada de capital no país, a não ser em pequena escala.

A maioria dos países de antigas economias planificadas do Leste Europeu obteve progressos na luta contra a inflação, como é o caso da antiga Checoslováquia, onde, em 1992, a inflação atingiu 11%. No entanto, os índices inflacionários permanecem elevados na Bulgária e na Romênia. Nesse último caso, há o risco de uma nova e rápida ascensão dos preços, por conta da depreciação acelerada da moeda local, que começa a repercutir nos preços do atacado, ainda que sob o efeito de novas reduções de subsídios ao consumo de bens essenciais.

Na maioria dos novos Estados independentes da ex-URSS, a inflação não foi ainda controlada, mas a situação é distinta em cada um deles, pois as condições monetárias e o sistema de controle de preços são muito diversos entre as regiões. Na Ucrânia, predomina uma situação de hiperinflação. Na Rússia, apesar de uma leve desaceleração da atividade econômica em meados do ano passado, a elevação dos preços atingiu 1.201% em 1992, devido à expansão monetária muito rápida e a novos aumentos no preço da energia, ocorridos no segundo semestre de 1992.

O governo russo adotou um programa anticrise, em janeiro de 1993, contendo severas medidas de combate à inflação, principalmente através da contenção do crédito. Os primeiros resultados começaram a aparecer em março, quando a inflação caiu para 16% ao mês, depois de haver chegado a 27% ao mês em janeiro, provocando sensíveis desvalorizações do rublo, diante dos temores de que o país estaria caminhando para a hiperinflação.

Em todos os países do Leste Europeu, com exceção da Romênia, o crescimento das exportações contribuiu amplamente para desacelerar ou inverter o movimento de queda

da produção total. As exportações desses países para a região da OCDE deverá continuar a evoluir fortemente. Por outro lado, observa-se uma retomada das trocas entre os países que compunham o COMECON, o antigo acordo comercial que vigorava entre os países do Leste Europeu e a ex-URSS. Se, em 1991, o crescimento das exportações aos países ocidentais havia apenas compensado a queda verificada nas exportações destinadas aos antigos parceiros socialistas, a contribuição global das exportações à demanda foi positiva em 1992.

Contudo, entre os novos Estados independentes da ex-URSS, houve uma grande contração das exportações para os países da OCDE, em virtude de dificuldades de armazenamento na área do petróleo. É muito provável que o comércio entre os novos Estados independentes tenha sofrido também uma queda, em consequência da desintegração dos mecanismos de pagamento.

Os países do Leste Europeu estão conseguindo obter um crescimento em suas exportações para os países da OCDE, apesar da fase recessiva por que passam. Esse fato pode ser explicado pela composição da pauta de exportações, baseada no fornecimento de matérias-primas, produtos semi-elaborados e produtos industriais básicos, itens onde a concorrência fundamenta-se principalmente no preço do produto, sendo a qualidade um elemento secundário. Além disso, o excesso de capacidade produtiva nos setores mencionados tornou-se evidente com o enfraquecimento do mercado formado pelos países que compunham o COMECON. Finalmente, pode-se alinhar também como fator contributivo para a recuperação das exportações, a realização de acordos comerciais entre a Hungria, a Polônia, a República Checa, a Eslováquia e a Comunidade Econômica Européia.

O elevado crescimento das exportações desses países melhorou o desempenho das transações-correntes. Somando-se a isso o fluxo de investimentos externos, que totaliza em média mais de US\$ 3 bilhões, por ano, para cada um

dos países, as reservas internacionais, por consequência, puderam crescer de forma destacada.

Contudo, a Bulgária e a Romênia continuam a defrontar-se com sérios problemas financeiros, devido à impossibilidade de tomar empréstimos dos bancos estrangeiros, ao volume limitado dos investimentos estrangeiros nessas economias e à insuficiência das reservas internacionais. Para esses países, a capacidade de financiar o déficit das transações-correntes depende, em grande medida, dos fluxos financeiros oficiais. Fato semelhante ocorre com os novos Estados independentes da ex-URSS, que em geral registraram um ligeiro déficit comercial, enquanto as entradas de capital foram neutralizadas pelos pagamentos de juros e pela fuga de capitais.

Os sinais recentes sobre a estabilização da produção industrial parecem indicar que um ponto de inflexão foi atingido na Polônia, na Hungria e na antiga Checoslováquia. O setor privado, nesses países, tem se mostrado suficientemente importante para que o seu dinamismo comece a contrabalançar o contínuo recuo da produção realizada por empresas estatais.

3. O COMÉRCIO INTERNACIONAL E O SISTEMA INTERNACIONAL DE COMÉRCIO

3.1. O Comércio: Tendências e Perspectivas

O mais recente estudo do GATT, anunciado em fins de março, assinala o fim do declínio que se vinha observando no crescimento do comércio mundial desde 1989. Assim, em termos de volume de comércio, a expansão foi de 4,5% em 1992, ou seja, 1,5 ponto percentual acima da registrada no ano anterior. Expresso em valor, o incremento de 1992 foi de 5,5%, alcançando um total de US\$ 3,7 trilhões.

Como se verifica desde 1986, o comércio voltou a crescer, em 1992, mais do que o

produto mundial. O crescimento do PIB mundial foi de 1,8%, abaixo portanto da média do período 1982-92. A expansão do comércio, ao contrário, aproxima-se da média da década.

Em linhas gerais, destacam-se, na atividade comercial do mundo em 1992, as seguintes tendências que explicam o resultado global:

1. A América do Norte (em particular os Estados Unidos) e a Ásia (excluído o Japão) apresentam o maior dinamismo, tanto exportador quanto importador.

2. A América Latina (especificamente Argentina, México, Chile e Venezuela, em particular os dois primeiros) e o Oriente Médio (a maioria dos países da região) acusaram forte elevação das importações.

3. O crescimento da economia alemã, que de lento passou a negativo, ocasionou queda considerável na expansão de seu comércio importador. Isso explica, em grande medida, a menor expansão das importações da Europa Ocidental como um todo com relação ao ano anterior.

4. As exportações da Europa Ocidental para a Europa Central/Oriental¹ superaram novamente suas importações da mesma região.

5. Pela primeira vez, desde que iniciaram a transição para uma economia de mercado, os países da Europa Central/Oriental como um todo experimentaram, em 1992, incremento em seu comércio tanto importador como exportador.

A diferença entre o incremento do comércio internacional e a expansão do produto mundial -- que se verifica há vários anos e que, de maneira particular, se afirma nos dois últimos -- aparece como resultado tanto de fatos e de situações recentes quanto do processo de transformações estruturais por que vem passando a economia mundial.

¹ Bulgária, antiga Checoslováquia, Hungria, Polônia e Romênia.

São elementos desse processo de transformações estruturais: a crescente participação dos produtos manufaturados nos fluxos de comércio (sendo esta categoria de produtos a mais intensamente comercializada); o estímulo ao comércio de peças e de componentes decorrente do investimento internacional e da fragmentação geográfica das operações industriais, bem como os avanços tecnológicos nas comunicações e nos transportes internacionais, que reduzem a "distância econômica" entre países.

São fatos de evolução mais recente: a reunificação da Alemanha; as importações do Oriente Médio que sustentaram o incremento do consumo na região, enquanto seu produto total se manteve estacionário durante a Guerra do Golfo em 1991; o declínio pronunciado da atividade econômica da Europa Central/Oriental e da ex-União Soviética em 1992, com impacto relativamente mais agudo no produto mundial do que no comércio internacional (sendo o peso da região no cálculo do PIB mundial muito maior do que no fluxos internacionais de comércio); a intensa atividade reexportadora entre Hong-Kong e a China, cujo impacto sobre o comércio mundial em muito excede seu efeito sobre o crescimento do produto global; o forte crescimento das importações na América do Norte, em decorrência da recuperação econômica centrada nos Estados Unidos; e o crescimento das importações em alguns países da América Latina como resultado, entre outros fatores, da reestruturação econômica e de maior abertura ao comércio.

Tendências por Regiões Geográficas e por Países

1. Quanto ao volume de mercadorias:

A configuração do crescimento do comércio mundial por regiões reflete as tendências divergentes de sua atividade econômica. Assim, a recuperação da América do Norte, centrada nos Estados Unidos, elevou a demanda da região por importações em aproximadamente 10%, em termos de volume. Acentuou-se também a expansão de suas exportações (7%), estimulada

pelo aquecimento do comércio intra-regional, bem como pelo surto importador verificado em alguns países da América Latina.

Apesar do retraimento da economia japonesa e das de outros países asiáticos, o crescimento da atividade comercial do continente como um todo, tanto importadora (8%), quanto exportadora (7%), ficou bem acima da média mundial. Foram fatores importantes, para a sustentação de tal desempenho, a referida recuperação da América do Norte (mercado fundamental para muitos exportadores asiáticos) e a aceleração do comércio, tanto importador quanto exportador, da China e de Hong Kong.

Quanto à Europa Ocidental, nota-se que, ao declinar a expansão da demanda da Alemanha, tornando-se a seguir negativa, caiu igualmente o crescimento das importações daquele país (de 13%, em 1991, para 4,7%, em 1992). Esse declínio, aliado ao que também se produziu na Suécia, na Suíça e na Finlândia, aparece como um dos principais fatores para o menor crescimento das importações da Europa Ocidental como um todo em 1992 (2%, contra 4% no ano anterior).

Apesar do crescimento limitado do comércio intra-Europa Ocidental, o incremento das exportações regionais (3%) foi sustentado pela recuperação da América do Norte, pelo surto importador da América Latina, pela manutenção do ritmo importador do Oriente Médio, pela recuperação do comércio exportador com a Ásia e pela contínua demanda de produtos europeus ocidentais por parte da Europa Central/Oriental.

Para a região constituída pela Europa Central/Oriental e pelas repúblicas da ex-União Soviética, 1992 foi o terceiro ano consecutivo de volume declinante de comércio (-7,5% importações, -10% exportações). Contudo, a queda global é devida ao declínio particularmente acentuado da antiga União Soviética. Em contraste com a situação particular desse país, os da Europa Central/Oriental, em conjunto, aumentaram o volume de seu comércio externo, tanto importador quanto exportador, pela primeira vez desde o início de sua transição

para a economia de mercado. Tal crescimento é devido, em grande medida, aos fluxos que vêm mantendo com o Ocidente.

2. Quanto ao valor das transações:

Embora, em suas linhas gerais, pouco se modifique a configuração do crescimento do comércio mundial por regiões, se consideradas as tendências quanto a volume de mercadorias ou quanto a valor das transações, neste último caso é maior a disponibilidade de dados.

Entre os 25 principais exportadores e importadores mundiais, a China e Hong-Kong apresentaram, em 1992, a maior expansão em termos de valor². Por outro lado, o ligeiro declínio no valor das importações japonesas (-1,8%) deu à França (3,4%), pela primeira vez desde 1987, o terceiro lugar entre os maiores importadores mundiais.

A expansão das importações da América Latina (o triplo da média mundial) esteve mais uma vez centrada principalmente no México e na Argentina. O comércio importador e exportador do México com os Estados Unidos, através das "maquiadoras" (zonas de processamento de fronteira), aumentou acentuadamente. Por outro lado, o crescimento do valor global de suas exportações aparece diminuído pelas receitas declinantes da exportação de combustíveis. Em 1992, a Argentina aumentou suas importações em 80%. A expansão do comércio intra-regional está igualmente presente no incremento das exportações brasileiras (aproximadamente 14,5%), enquanto suas importações caíram devido à recessão interna.

Os efeitos do ciclo de atividade econômica foram também determinantes na evolução do comércio da Europa Ocidental em 1992. Caíram suas importações da África e do Oriente Médio -- em decorrência da menor demanda de combustíveis e de outros produtos básicos -- bem como da América Latina e da América do Norte. Diminuiu também o incremento do comércio importador com a Ásia, verificando-se, ao contrário, um relançamento das exportações

para aquele continente depois do ligeiro declínio experimentado em 1991.

Para a Europa Central/Oriental, 1992 assinala uma contínua recuperação comercial, com a reorientação de seu comércio externo para a Europa Ocidental, compensando assim o declínio dos fluxos com os antigos parceiros do COMECON. As exportações da região para a Europa Ocidental, cujo incremento, em 1992, é estimado em 20%, concentram-se em categorias tradicionais como alimentos, aço e vestuário. Suas importações da Europa Ocidental cresceram 24%, estimuladas pela necessidade de maquinaria para reaparelhar suas indústrias, bem como de alimentos e de outros produtos de consumo. Embora os dados preliminares sugiram que a diferença entre exportações e importações seja menor que a de 1991, assinala o estudo do GATT que as exportações da Europa Ocidental para a região tiveram de fato uma taxa de expansão superior à das importações de lá procedentes. Isto confirmaria que a transição para uma economia de mercado empreendida pelos países da Europa Central/Oriental ampliou as oportunidades de exportação de muitos de seus parceiros comerciais.

As exportações da Federação Russa -- responsável por aproximadamente três quartos das exportações da antiga União Soviética -- declinaram acentuadamente nas principais categorias de produtos, com exceção de combustíveis. A atividade comercial daquele país continuou afastando-se dos parceiros tradicionais do COMECON em direção ao Ocidente, com o qual hoje mantém mais da metade de suas transações comerciais.

A maioria dos exportadores de petróleo do Oriente Médio, da África e de outras regiões viram decrescer suas receitas de exportação, tanto em função de uma queda moderada de preços como em decorrência de um incremento fraco, ou mesmo negativo, da produção.

Os preços dos metais e dos minérios estiveram em baixa, refletindo as expectativas de lenta recuperação da economia mundial em

² Três quartos das exportações de Hong Kong são a rigor re-exportações, das quais mais da metade originárias da China.

1993. Assiste-se, no mercado internacional do aço, a uma série de conflitos em torno de acusações de comércio "desleal", mais precisamente **dumping**, e a consequente sobre-taxação de importações. Esta tendência era prevável -- tal como registrado no número 5 deste Boletim -- desde que expiraram, em 31 de março de 1992, os acordos bilaterais de "restrição voluntária" de exportações (VERs) e, devido a divergências entre CEE e EUA, o mercado ficou sem regras específicas. Não são ainda claras as perspectivas para a reativação de negociações visando a um Acordo Multilateral do Aço.

Os preços das bebidas tropicais estiveram fortemente deprimidos durante a maior parte do ano em decorrência do retraimento da Comunidade de Estados Independentes (CEI), formada pela Rússia e por outras ex-repúblicas da União Soviética, que fôra grande consumidor, e em função da incerteza quanto ao resultado das negociações internacionais sobre o cacau e sobre o café. Verificou-se uma relativa recuperação de preços em fins de 1992, com volume de produção menor do que o esperado. Em fins de março último fracassou mais uma tentativa entre produtores e consumidores para definir um novo acordo internacional do café.

Entre as principais categorias de produtos de base, apenas madeiras, gorduras e óleos registraram ganhos de preço.

Comércio de Serviços

Com base nos dados disponíveis, estima-se preliminarmente em 8% o crescimento do comércio internacional de serviços em 1992, com um total de transações da ordem de US\$ 960 bilhões.

Confirmados esses dados, este será o quarto ano consecutivo em que o valor do comércio de serviços, categoria que inclui trans-

portes, turismo, telecomunicações, seguros, serviços financeiros e outros serviços profissionais, apresenta maior dinamismo que o comércio de mercadorias.

Entre os principais fatores de crescimento em 1992 figura o estímulo que a recuperação da economia norte-americana deu aos serviços de transporte, tanto de cargas como de passageiros³, bem como toda a atividade decorrente do trabalho de reconstrução que se seguiu à Guerra do Golfo.

Perspectivas para 1993

Em fins de 1992, tanto a OCDE quanto o FMI reduziram as estimativas que mantinham quanto à expansão do comércio em 1993. Estas previsões indicam um crescimento, em termos reais, semelhante ao verificado no ano passado. Há contudo uma percepção bastante generalizada de risco de declínio. Entre as principais razões para tanto está o fato de que a expansão da segunda metade de 1992 esteve abaixo da média para o ano como um todo, sendo necessária, portanto, uma moderada aceleração, ao longo deste ano, para que se repita, em 1993, o percentual de 1992, ou seja, 4,5%.

Tal meta seria de difícil realização, dadas as sombrias perspectivas de crescimento que apresentam tanto a Europa Ocidental quanto o Japão, os quais absorveram, em conjunto, metade das importações mundiais em 1992. Como centros de relativo dinamismo, voltam-se de novo as atenções para a América do Norte e para as economias asiáticas, exceto Japão, responsáveis em conjunto por 35% do comércio importador global de 1992.

3.2. Rodada Uruguai

O oitavo ciclo de negociações comerciais multilaterais vem sendo conduzido em Genebra, Suíça, no âmbito do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), desde 1986, rea-

³ A Organização Internacional de Turismo estima em 7% o aumento de receitas do setor, com base em um incremento de 4,6% verificado nos desembarques de turistas.

lizada sua sessão inaugural na cidade uruguaia de Punta del Este, donde a designação com que é oficialmente referido.

Refletindo a crescente globalização do capitalismo avançado, a Rodada Uruguai diferencia-se dos ciclos anteriores principalmente por transcender em muito o conceito de comércio internacional que definia o universo tradicional do GATT, ou seja, os fluxos de bens tangíveis através de fronteiras nacionais.

Assim, embora problemas tipicamente "comerciais" tenham estado sempre presentes na agenda e na prática negociadora, expressos sobretudo nas questões tarifárias e não-tarifárias que representam barreiras ao comércio, lá estão também, com força particular e crescente, temas relativos a políticas públicas de decisão interna das nações. A inclusão desses novos temas no GATT tem o efeito de modificar sensivelmente tanto a natureza institucional da entidade como a estrutura do sistema multilateral de comércio.

Entre tais temas se pode citar a questão dos direitos de propriedade intelectual, a desregulamentação do investimento direto estrangeiro e o livre comércio internacional de serviços, categoria extremamente abrangente na qual estão agora incluídos desde manutenção de imóveis e aluguel de veículos até telecomunicações, serviços bancários, seguros, bolsas de valores e os hoje chamados serviços de ciência e tecnologia. Vê-se, portanto, que, na lógica global que inspira a Rodada Uruguai, o conceito de comércio passa, de fato, a incorporar todo o espectro da atividade econômica transnacional.

Outro fato que singulariza este ciclo de negociações em relação à trajetória histórica do GATT é a iniciativa determinada de trazer para o âmbito do Acordo Geral o comércio de produtos agrícolas de clima temperado, por mais de quatro décadas à margem do sistema. As condições em que se deva produzir a "desregulamentação" ou "liberalização" do setor estão precisamente na raiz de persistentes

dificuldades negociadoras entre os principais protagonistas da Rodada Uruguai: os Estados Unidos e a Comunidade Econômica Européia.⁴

O anúncio, feito quase ao fim da Administração Bush, de um acordo (Blair House) entre as duas potências econômicas sobre a questão agrícola, reacendeu por momentos o sentido de urgência que intermitentemente se tem pretendido imprimir a uma retomada de negociações, cujo impasse ocupa já boa parte dos sete anos transcorridos desde seu lançamento oficial. Tal acordo, contudo, deparou-se, desde o início, com a forte oposição da França -- maior produtor e exportador agrícola comunitário --, comportamento que vem sendo mantido pela nova composição política que assumiu o governo naquele país.

À fragilidade do entendimento agrícola continuam a somar-se outros pontos de divergência e de conflito, potencial ou manifesto, entre os Estados Unidos e a Comunidade Européia, tais quais: a questão das sobretaxas à importação de aço; a participação de empresas estrangeiras em licitações governamentais; subsídios à aviação; transportes marítimos; serviços audiovisuais; a estrutura que se deva imprimir à projetada Organização Multilateral de Comércio (MTO); e a sempre presente questão da Propriedade Intelectual, mormente quanto à ampliação ou não do conceito a aspectos cruciais da manipulação genética, cujo produto são seres vivos. Acrescentem-se ainda às dificuldades entre as duas potências aquelas que ambas, principalmente os Estados Unidos, experimentam com relação ao Japão, sobretudo quanto à abertura do mercado japonês de produtos agrícolas, o de arroz em particular.

Com a entrada em cena da Administração Clinton e enquanto se vai definindo a política comercial do novo governo, parecem ter-se tornado mais explícitas certas mudanças verificadas na posição dos Estados Unidos -- principal mentor da Rodada Uruguai -- face ao ideário e amplo espectro desta negociação des-

⁴ V. Boletim de Conjuntura Internacional nº 6, novembro de 1992.

de que, em 1982, o governo Reagan começara a dar corpo à idéia de um novo ciclo negociador no GATT.

De fato, a retórica do livre comércio vem cedendo preeminência à defesa de interesses comerciais concretos, no ambiente de quase generalizada recessão econômica, também observável nas principais economias nacionais da OCDE.

Efetivamente, procura-se manter vivas as esperanças de conclusão da Rodada, reiteradamente apresentada como fundamental elemento anti-recessão, capaz, por si mesmo, de detonar novo surto de crescimento da economia mundial. Expressões numéricas com que se procura traduzir tais expectativas acenam com a cifra de US\$ 120 bilhões, como sendo o ganho anual previsível, para o mundo como um todo, da proposta liberalização do comércio. Ainda segundo as mesmas estimativas, deste total, US\$ 35 bilhões viriam em benefício dos Estados Unidos, US\$ 30 bilhões para a Europa, igual montante para o Japão e US\$ 25 bilhões para o resto do mundo.

O distanciamento entre a prática comercial das potências econômicas -- políticas agressivas de abertura de mercados, acusações recíprocas de protecionismo, ameaças e efetiva aplicação de retaliações comerciais, temores de guerra comercial generalizada -- e o embasamento ideológico em que se procura apoiar o GATT encontra nítida expressão em recente comentário do ex-Diretor-Executivo da entidade, Sr. Arthur Dunkel, registrado pela imprensa nos seguintes termos: "... maior atraso poderá ampliar a disparidade entre a Rodada Uruguai e a realidade econômica do mundo, a ponto de torná-la, na melhor das hipóteses, um exercício acadêmico e, na pior, um fato irrelevante".

O Presidente Clinton submeteu recentemente ao Congresso pedido de nova autorização (a anterior expirara em março último) para voltar a negociar em condições de **fast track**, ou seja, de maneira que o Legislativo não venha

introduzir quaisquer emendas ao Acordo que emergir da Rodada, aprovando-o ou não em sua totalidade. Oficialmente estima-se que a Rodada Uruguai possa ser, em princípio, concluída no máximo até o fim do corrente ano, notando-se que a nova autorização vigoraria até 15 de dezembro.

Segundo informações autorizadas procedentes de Washington, a conclusão dependeria, contudo, de que certas condições fossem atendidas. Essas condições passariam pela reabertura, em vários pontos -- propriedade intelectual, medidas sanitárias e fito-sanitárias em agricultura, anti-dumping, estrutura organizacional da própria MTO, subsídios, têxteis, salvaguardas etc. -- do **Draft Final Act**, ou "Consenso Dunkel", proposto em fins de 1991 pelo Diretor-Executivo do GATT, na tentativa de quebrar um impasse que já então se evidenciara persistente.

Além da revisão de questões normativas contidas no **Draft Final Act**, espera-se que os Estados Unidos estipulem ainda como condição, além de uma solução aceitável para as divergências em serviços já referidas, resultados concretos de acesso a diversos mercados de bens, através de significativas concessões tarifárias, perseguindo-se em alguns casos a "opção zero" -- ausência de tarifa -- ou algo próximo, para setores como o farmacêutico, papel, não-ferrosos, aço, maquinaria agrícola, alumínio.

Especula-se também, por outro lado, que, afirmando-se preferível um encerramento "rápido" da Rodada aos riscos de uma crescente erosão da imagem do sistema multilateral de comércio e do próprio ambiente negociador, não seria improvável que as condições norteamericanas fossem reduzidas a um mínimo que comporte acordo, decidindo-se o lançamento de nova rodada em prazo curto.

Seja como for, é previsível que em futuras negociações orientadas pelo mesmo espírito que anima a Rodada Uruguai -- seja no âmbito do próprio GATT, seja em marcos institucionais mais exclusivos como a OCDE, seja em acordos

comerciais regionais, ou ainda no plano bilateral—, se acentue a tendência crescentemente manifesta de condicionar políticas nacionais a objetivos globais de produção e de comércio. Ver-se-ia, assim, sensivelmente ampliado o leque dos chamados “novos temas”, com incursões em áreas normalmente tão distantes do comércio internacional propriamente dito, como são relações trabalhistas, políticas de meio-ambiente e de proteção ao consumidor, estrutura das sociedades anônimas, políticas de saúde e de previdência social.

As divergências entre as próprias potências econômicas, na Rodada Uruguai e fora dela, parecem confirmar as fortes e naturais resistências que provoca este processo também no centro do sistema, pois que nele reside o que talvez seja o problema político central de nosso tempo: o inegável conflito entre uma lógica que se pretende global e os problemas, necessidades e aspirações das sociedades nacionais em que o mundo está constituído.

4. OS MERCADOS FINANCEIROS E CAMBIAIS

4.1. Tendências de Curto Prazo

O primeiro trimestre de 1993 foi caracterizado por duas importantes tendências. Primeiramente, as contínuas dificuldades enfrentadas pelo Sistema Monetário Europeu (SME), em particular no que se refere ao funcionamento do Mecanismo Cambial Europeu (MCE). Segundamente, a trajetória de queda do dólar frente ao iene.

Desde o desfecho da crise cambial européia, no episódio conhecido como “setembro negro”, o SME tem sido questionado como mecanismo garantidor da estabilidade monetária e, de fato, deixou de ser o único guia para a política cambial européia. A saída da lira italiana e da libra esterlina do sistema revelou a dicotomia entre, de um lado, o grupo de países dispostos a submeterem suas economias ao processo de integração e, de outro lado, a Inglaterra e a Itália, privilegiando os interesses internos.

Mesmo limitado a um menor grupo de países, o SME teve de enfrentar uma série de dificuldades ao longo do primeiro trimestre de 1993. A partir de março, o novo governo francês passa a indicar que poderia voltar os objetivos de sua política monetária para o estímulo da economia interna, ao invés da manutenção da taxa de câmbio fixada pelo SME. Ao contrário do que aconteceu em setembro, quando a Inglaterra e a Itália saíram do SME, o banco central alemão -- o Bundesbank -- indicou que, desta vez, poderia fazer concessões, relaxando sua política monetária. Em abril, pressionado também pelo debilitado estado da economia alemã, o Bundesbank cortou a taxa de redesconto em 0,25%, depois de tê-la cortado em 0,5% no mês anterior, atingindo essa taxa 7,25%. A taxa lombarda, principal indicador da política monetária alemã, também caiu 0,5%, chegando a 8,5%. O corte nos juros foi imediatamente acompanhado pelos países que integram o SME. A ratificação do tratado de Maastricht, em novo plebiscito na Dinamarca, reacendeu as esperanças no SME, tendo como consequência imediata o enfraquecimento do marco alemão frente às outras moedas européias e ao dólar.

Em fins de abril, o dólar atingiu recorde de queda frente ao iene com a cotação de 112,50 ienes por dólar. Essa marca inusitada revela um iene três vezes mais forte do que o negociado no início da década de 70 (360 ienes por dólar). Apesar desse contraste, a tendência de baixa do dólar tem, em parte, refletido o comportamento das autoridades norte-americanas, que diagnosticam, como elemento fundamental por trás do estupendo superávit comercial japonês, uma eventual subvalorização do iene. Acreditam essas mesmas autoridades ser necessária uma valorização entre 20% e 30% do iene frente ao dólar.

Declarações de autoridades norte-americanas têm apontado a valorização do iene, ao longo de 1993, como elemento positivo na tentativa de redução do superávit comercial entre os dois países. Essas declarações têm reforçado a percepção, entre os agentes econômicos, de que o G-7 não intervirá no mercado

cambial para reverter essa tendência. Por outro lado, as autoridades japonesas parecem dispostas a aceitar os custos de um iene valorizado, uma vez que esta parece ser uma oportunidade para refrear as pressões comerciais norte-americanas. Dados divulgados, em abril deste ano, indicam uma deterioração na relação comercial Estados Unidos-Japão. O déficit comercial norte-americano para o mês de fevereiro atingiu US\$ 7,3 bilhões, com o Japão respondendo por US\$ 4,13 bilhões.

A visão de que a subvalorização do iene tem sido um dos elementos importantes para explicar o superávit japonês é compartilhada por alguns analistas. Segundo estes, a Ásia deverá aceitar, como fez a Europa no começo da década de 70, uma grande valorização de suas moedas: “(...) as moedas deveriam subir cerca de 30% em relação ao dólar. Essa medida não precisa acontecer em um único ano ou dois, mas é preciso estar prevista para não muito depois desse período.” (Business Week - março/93).

Além da conduta da nova administração norte-americana, ajudaram a explicar a trajetó-

ria do dólar frente ao iene os seguintes fatores: o “efeito de fim de ano”, quando empresas japonesas realizam seus lucros no exterior com o objetivo de repatriar os recursos antes do fim de ano fiscal em 31 de março, e a crescente percepção de que o Banco do Japão não deverá cortar sua taxa de redesconto novamente, deixando os estímulos à economia por conta das medidas fiscais. Esses elementos parecem indicar que, ao longo de 1993, o dólar seguirá uma trajetória de desvalorização frente ao iene.

Por outro lado, analisando-se a evolução do poder de compra da moeda japonesa constata-se uma forte valorização do iene. Em recente artigo na revista “The Economist” (março/93) revela-se que a maior parte das estimativas coloca a “Purchasing-Power Parity” (PPP) iene-dólar entre 160 e 180 ienes. Por esses cálculos, a moeda japonesa estaria sobre-valorizada em mais de 50%. Em teoria, as moedas deveriam, no longo prazo, seguir a tendência de suas PPP. Segundo este diagnóstico, se esperaria, nos próximos anos, algum enfraquecimento do iene.

(*) 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.

Amaury Porta de Oliveira*

Tem crescido de forma nítida a interdependência econômica entre os países do Pacífico. Da Baixa ao Pacífico Norte, mais particularmente. Em meados dos anos 80, por exemplo, as trocas comerciais entre as margens americana e asiática do Pacífico foram-se maiores do que as trocas entre as margens mexicana e europeia do Atlântico. Bafus como esse estrearam a rúbia, que andou em voga há alguns anos e uma Comunidade do Pacífico, e seguiram alimentando a expectativa de um Bloco do Pacífico, em contraposição à Europa unificada e à Área de Livre Comércio da América do Norte.

A verdade, porém, é que não está em marcha qualquer esforço determinado e sistemático de institucionalização do postulado bloco, mesmo no que seria sua etapa inicial, a Comunidade do Pacífico. Em livro de 1990, um dos melhores conhecedores das realidades do Pacífico Norte, o professor, inglês Gerald Segal, foi incisivo a tal respeito: A crescente interdependência entre os países do Pacífico Norte disso ele em si, e - e antes de mais, ainda um aspecto da crescente interdependência global. Nem faria sentido imaginar que os países da área fossem constranger-se em esquemas regionais, quando já existe uma economia internacional em expansão. "Se caegou a existir espaço para uma comunidade econômica do Pacífico", concluiu Segal, "sua oportunidade já terá provavelmente passado".

O fato de que não esteja em formação, no Pacífico Norte, um bloco econômico com tendências institucionalizadas não significa, contudo, que modestam naquele área processos conducentes à definição de uma economia com alto grau de organização. A meu ver, o conceito que mais completamente aborda os complexos reacionamentos em vias de se estabelecer no Pacífico é o conceito braudeliano de economia-mundo. Para Fernand Braudel, como é salido, economia-mundo não é o mesmo que economia regional. As economias mundiais, que integrada a escala do planeta, tende certos limites que a tornam, ao mesmo tempo, um polo, uma grande capital econômica. Elas apresentam-se hierarquizadas em zonas econômicas de importância decrescente, desde o centro dominante, responsável pela elaboração e dinâmica do modelo socio-tecnológico que define aquela economia-mundo, até as zonas periféricas e as áreas de reserva.

É fácil identificar no contexto geral do Pacífico, neste final do século XX, os elementos em vias de se integrarem numa economia-mundo destinada a posição de "hevo no plano global, no próximo século. Por enquanto, é irrelevante saber se ela se transformará ou não no centro do mundo. O que já se pode fazer, e será este o propósito do presente artigo, é captar os impulsos que lhe estão dando forma.

A mim-me parece que são dois os impulsos modeladores, em ação no Pacífico Norte, os abertos nos anos 90. A delimitação precisa do espaço e do tempo foi a intencional, pois é preciso reconhecer que a América do Sul entra, no caso, como área de reserva, e a situação a ser desenhada só começará a evidenciar-se na segunda metade dos anos 80. Os dois impulsos em causa são: a internacionalização da economia japonesa e o robustecimento do capitalismo internacional chinês, fundindo ambos que têm como base geográfica o Leste Asiático. E do Leste Asiático que vai sobretudo ocupar-lhe.

Este artigo, publicado no nº 1 do Boletim da SEPLAP, fixe oportunidade de tratar de "estatais comerciais do Oriente", constituição política-econômica mondial no Leste Asiático, no pós-Segunda Guerra Mundial, sob a égide dos EUA. Constituiu-se então a estrutura verticalmente ao Japão: as economias primário-exportadoras do Sudeste Asiático, dividindo-as a função de supridoras de matérias-primas para a reindustrialização do Japão, e de absorvedoras das manufaturas de baixa e média tecnologia que o Japão

Parte II

ARTIGOS ESPECIAIS (*)

(*) 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.

A NOVA GEOGRAFIA ECONÔMICA DO LESTE ASIÁTICO O UNIVERSO CHINÊS MARCA SUA PRESENÇA

Amaury Porto de Oliveira*

Tem crescido de forma nítida a interdependência econômica entre os países do Pacífico. Da Bacia do Pacífico Norte, mais particularmente. Em meados dos anos 80, por exemplo, as trocas comerciais entre as margens americana e asiática do Pacífico tornaram-se maiores do que as trocas entre as margens americana e europeia do Atlântico. Fatos como esse estearam a idéia, que andou em voga há alguns anos, de uma Comunidade do Pacífico, e seguem alimentando a expectativa de um Bloco do Pacífico, em contraposição à Europa unificada e à Área de Livre Comércio da América do Norte.

A verdade, porém, é que não está em marcha qualquer esforço determinado e sistemático de institucionalização do postulado bloco, mesmo no que seria sua etapa inicial: a Comunidade do Pacífico. Em livro de 1990, um dos melhores conhecedores das realidades do Pacífico Norte, o professor inglês Gerald Segal, foi incisivo a tal respeito. A crescente interdependência entre os países do Pacífico Norte - disse ele em síntese - é antes de mais nada um aspecto da crescente interdependência global. Nem faria sentido imaginar que os países da área fossem constranger-se em esquemas regionais, quando há sinais de uma economia internacional em expansão. "Se chegou a existir espaço para uma comunidade econômica do Pacífico - concluiu Segal - sua oportunidade já terá provavelmente passado."

O fato de que não esteja em formação, no Pacífico norte, um bloco econômico com tendência a institucionalizar-se não significa, contudo, que inexistam naquela área processos conducentes à edificação de uma economia com alto grau de regionalização. A meu ver, o conceito que mais completamente abarca os complexos relacionamentos em vias de tecerem-se no Pacífico é o conceito braudeliano de economia-mundo. Para Fernand Braudel, como é sabido, economia-mundo não é o mesmo que economia mundial. As economias-mundo ocupam uma determinada porção do planeta, tendo portanto limites que as explicam e que variam lentamente no tempo. Submetem-se a um polo, uma grande capital econômica. E apresentam-se hierarquizadas em zonas econômicas de importância decrescente: desde o centro controlador, responsável pela elaboração e difusão do modelo sócio-tecnológico que define aquela economia-mundo, até as zonas periféricas e as áreas de reserva.

É fácil identificar no contexto geral do Pacífico, neste final do século XX, os elementos em vias de se integrarem numa economia-mundo destinada a posição de relevo no plano global, no próximo século. Por enquanto, é irrelevante saber se ela se transformará ou não no centro do mundo. O que já se pode fazer, e será este o propósito do presente artigo, é captar os impulsos que lhe estão dando forma.

A mim me parece que são dois os impulsos modeladores, em ação no Pacífico Norte, na abertura dos anos 90. A delimitação precisa do espaço e do tempo foi aí intencional, pois é preciso reconhecer que a América do Sul entra, no caso, como área de reserva, e a situação a ser descrita só começou a evidenciar-se na segunda metade dos anos 80. Os dois impulsos em causa são: a internacionalização da economia japonesa e o robustecimento do capitalismo internacional chinês, fenômenos ambos que têm como base geográfica o Leste Asiático. É do Leste Asiático que vou sobretudo ocupar-me.

Em artigo publicado no nº 1 do Boletim da SEPLAN², tive oportunidade de tratar da "esfera comercial do Oriente", construção político-econômica montada no Leste Asiático, no pós-Segunda Guerra Mundial, sob a égide dos EUA. Consistiu tal esfera em ligar verticalmente ao Japão as economias primário-exportadoras do Sudeste Asiático, dando-lhes a função de supridoras de matérias-primas para a reindustrialização do Japão, e de absorvedoras das manufaturas de baixa e média tecnologia que o Japão era suposto começar a produzir. Sem ligação orgânica com esse esquema, mas também cumulados de ajuda americana na condição de baluartes do dispositivo estratégico dos EUA no Pacífico Norte, evoluíram Taiwan e a Coréia do Sul.

* Embaixador aposentado. Atualmente pesquisador do Instituto de Estudos Avançados da USP

O que os EUA tinham realmente em vista era erguer uma barreira militar-econômica de “ contenção do comunismo”, tarefa considerada urgente diante da vitória de Mao Zedong. Entre outras providências, buscou Washington embargar as relações comerciais da China com seus vizinhos do Leste Asiático. No clima de exarcebado ideológico da Guerra Fria, os planos americanos chegaram a parecer viáveis, mas hoje causa espanto que os EUA tenham pretendido organizar política e economicamente o Leste Asiático, abstraindo a presença da China, com os seus 9.500.000 km² e uma população que já andava em torno de 800 milhões de habitantes.

Os fatos logo viriam demonstrar o irrealismo da política americana. Pressionados pela comunidade internacional e com sua política asiática caída em impasse diante da resistência inquebrantável dos vietnamitas, tiveram os EUA de aceitar nos anos 70 a volta da China ao pleno convívio internacional, situação que não tardaria a influenciar todo o conjunto de interrelacionamentos regionais. Antes, porém, de descrever os efeitos da reentrada em cena do gigante chinês, cabe realçar o impacto que já vinha tendo por toda a orla asiática do Pacífico o fortalecimento da economia japonesa.

Se realmente se consolidar a economia-mundo do Pacífico, parece irrecusável adiantar que ela será liderada - num primeiro período pelo menos - pelo Japão, tendo Tóquio (ou quem sabe, Osaka) como polo diretor. O Japão já ostenta hoje a segunda maior economia do mundo, é o maior credor mundial e vai na dianteira num belo leque de tecnologias de ponta. A reindustrialização do Japão no pós-Segunda Guerra Mundial começou efetivamente com o derrame de dinheiro que lhe trouxe a Guerra da Coréia, terminada em 1953. Na altura de 1960, os EUA ainda detinham mais de um quarto da produção mundial de aço, mais da metade da montagem de automóveis e (alguns anos depois) quase 90% da produção de televisões a cores. Em 1980, no entanto, a parte dos EUA nessas três produções havia caído para: 14% (aço); 21% (automóveis); e menos de 30% (televisões a cores). Em sentido oposto estivera marchando o Japão: de 6,4% (1960) para 15,5% no aço; de 5% para 30% nos automóveis; e de praticamente zero para mais de 50% nas televisões a cores.

Por trás do extraordinário êxito do Japão, ao reindustrializar-se em termos de II Revolução Industrial, estavam presentes os mesmos fatores que haviam permitido a um país asiático industrializar-se na passagem do século, em termos de I Revolução Industrial. O papel timoneiro do Estado na identificação, seleção e importação das tecnologias de maior valor desenvolvimentista para o país. A resposta positiva do empresariado na assimilação da tecnologia importada, através sobretudo da mobilização e motivação da força-de-trabalho para participar de forma esclarecida do esforço assimilador. A combinação, sempre que factível, da tecnologia estrangeira com técnicas tradicionais ou localmente desenvolvidas. Este terceiro fator vinha-se tornando raro, contudo, em virtude do crescente conteúdo científico e tecnológico da nova produção. Uma pesquisa efetuada em 1978, pelo MITI, mostrou que tecnologias totalmente nativas só estavam contribuindo com 5% da melhoria da qualidade dos produtos japoneses e com 17% dos avanços no processo produtivo.

Mas foi justamente na segunda metade dos anos 70 que o Japão, ao buscar ajustar sua economia aos novos e elevados preços da energia, começou a associar às medidas de poupança e de uso mais eficiente da energia primária e respectivos vetores, uma série de inovações revolucionárias que estavam eclodindo em setores como a informática e a eletrônica. Na sua maioria, essas inovações vinham dos EUA, mas os japoneses saíram muitas vezes na frente na utilização prática das mesmas, em aplicações industriais sinérgicas e poupadass, ao arrepio das práticas malbaratadoras de recursos naturais e de energia, típicas do modelo americano da II Revolução Industrial. Os japoneses viram-se de súbito a dar os primeiros passos na elaboração de um novo paradigma tecnológico.

É notável verificar como na passagem dos anos 70 para os 80 uma vaga renovadora percorreu o Leste Asiático, impulsionando os “novos países industriais” (NPIs) da área, nos quais já se haviam anteriormente instalado Estados desenvolvimentistas de tipo japonês, a também cortarem amarras com o fordismo. Em Taiwan, reuniu-se em 1978 a Primeira Conferência Nacional de Ciência e Desenvolvimento, promovida pelo recém-criado Conselho Nacional de Ciência. Na Coreia do Sul, procedeu o governo, em dezembro de 1980, a uma série de fusões de instituições científicas, reduzindo o número

delas de 19 para 13 e encarregando a estas da implementação do quinto Plano Quinquenal de Desenvolvimento Econômico e Social (1982-86), no tocante aos ampliados objetivos de ciência e tecnologia. Em Cingapura, em 1979, procedeu o governo a reforma tão ampla da economia, que o pacote de medidas se tornou conhecido como “a Segunda Revolução Industrial”. Em todos esses casos, o objetivo buscado era colocar o país na rota da III Revolução Industrial, captando o exemplo que começara a chegar do Japão.

Levado pela própria lógica do desafio econômico e tecnológico por ele lançado à supremacia dos EUA, o Japão transformou-se desde a segunda metade dos anos 70 no elemento dinamizador de todo o Leste Asiático. Esteve muito em moda, a princípio, a idéia da “revoada dos gansos”, difundida pelos próprios japoneses. Descreve essa metáfora um encadeamento dinâmico, no qual o ganso-chefe - o Japão - puxa tecnologicamente os NPIs que por sua vez vão puxando as economias primário-exportadoras do Sudeste Asiático, com o resultado de que toda a orla asiática do Pacífico se integra num vôo coordenado para o futuro. O quadro complicou-se e enriqueceu-se quando os dirigentes reformistas de Pequim puseram em marcha, notavelmente a partir de 1978, um esforço de entrosamento da economia chinesa com a revolução tecnológica comandada pelo Japão. Começaram a atuar - de forma complementar, embora com algum conteúdo de rivalidade - os dois impulsos a que me referi mais atrás. E como promete o título do presente artigo, vou concentrar-me no impulso chinês.

A República Popular da China, instalada em 1949 por Mao Zedong, fechou-se durante quase trinta anos - em parte por opção ideológica e em parte como resposta ao isolamento imposto pelos EUA - na construção de uma economia socialista no país. Ênfase foi dada à coletivização rural, ao planejamento central e à propriedade e controle do Estado sobre a indústria. Os contactos com o exterior tendiam a concentrar-se no intercâmbio com o bloco socialista. A comunidade internacional não podia, no entanto, seguir ignorando a China e na Assembléia Geral da ONU, de 1971, uma expressiva votação pôs fim aos esforços de Washington por manter o assento da China na organização (o que representava um lugar permanente no Conselho de Segurança) confiado ao representante do regime de Taipé. Em fevereiro do ano seguinte o Presidente Richard Nixon visitou a China, dando início à reaproximação sino-americana, a ser consolidada pelo restabelecimento de relações diplomáticas (1º de janeiro de 1979).

Mao falecera em 1976, e uma importante reunião do Partido Comunista Chinês, em dezembro de 1978, botou em marcha o programa de reformas estruturais conhecido como “As Quatro Modernizações” (da agricultura, da indústria, da defesa nacional e das atividades de ciência e tecnologia). Na sua essência, a decisão do PCC equivaleu à já assinalada tomada de consciência, pelos governos mais alertas do Leste Asiático, de que chegara ao fim a II Revolução Industrial e se tornara recomendável atrelar as respectivas economias ao modelo tecnológico em eclosão no Japão. O movimento reformista chinês faz parte, assim, do processo de desmontagem do dispositivo político-estratégico erguido no Pacífico Norte sob a **Pax Americana**. E é sob o ângulo geoeconômico que eu vou acompanhá-lo.

O processo de abertura ao mercado internacional apoiou-se em três proposições lógicas: a China só impulsionará sua economia se criar um intercâmbio de técnicas com o resto do mundo; um preço terá de ser pago para interessar o exterior no intercâmbio; a fim de minimizar os custos e maximizar os lucros, será conveniente limitar a uns quantos lugares do amplo território chinês o exercício concreto das trocas com o exterior. Dentro dessa ordem de idéias, a política de abertura desdobrou-se em três dimensões. A da abertura funcional, ou seja, a multiplicação dos mecanismos do intercâmbio e a descentralização do poder decisório em matéria de relações econômicas internacionais. A da abertura temporal, isto é, a disposição a conduzir negócios com o exterior a qualquer momento, em vez de apenas nas duas antigas feiras anuais. E a da abertura territorial, expressa nos diferentes tipos de “zonas de intercâmbio”.

A China é um país imenso e de grande diversidade espacial. Decorre essa diversidade de um grande número de fatores, desde as condições naturais e climáticas até os tipos de sistema econômico que populações específicas (nômades da estepe, v.g.) foram levadas por sua própria história a adotar. Por sobre a velha colcha de retalhos, passou o Estado comunista a atuar espacialmente, com notável desembaraço, guiado precipuamente pela busca da solução mais eficiente para os objetivos

desenvolvimentistas colimados. Cinco etapas podem ser caracterizadas no tocante à abertura territorial decidida em 1979.³

Em 1979 foram criadas quatro “zonas econômicas especiais” (ZEEs) com o objetivo declarado de atrair capitais estrangeiros interessados na produção de manufaturas para exportação, ou seja, com função semelhante à das zonas de promoção de exportações que se multiplicavam no Terceiro Mundo. Na prática, porém, as ZEEs foram usadas como laboratórios econômicos e sociais, em que as técnicas e habilidades gerenciais dos empresários capitalistas pudessem ser observadas e aprendidas. A localização das quatro ZEEs foi determinada com esses outros propósitos em vista: duas delas, Xiamen e Shantou, fazem face a Taiwan; a de Shenzhen fica a cavaleiro de Hong Kong; e a Zhuhai confina com Macau.

Em 1984, foram “abertas” quatorze cidades portuárias, nas quais passaram a ser oferecidos os mesmos incentivos das ZEEs a empresários estrangeiros. Como não estivessem previstas inversões do governo central para obras de infraestrutura, decidiu-se dotar tais cidades de “zonas de desenvolvimento econômico e técnico”, com alguns atrativos para empresas de tecnologias de ponta. Em junho de 1985, Deng Xiaoping trouxe a público algumas críticas à marcha dos programas das ZEEs e das quatorze cidades, anunciando que quatro destas iriam receber tratamento favorecido no tocante aos investimentos estrangeiros: Shanghai, Tiajin, Dalian e Guangzhou (Cantão).

Duas delas - Shanghai e Guangzhou - seriam postas à frente dos chamados “triângulos de crescimento”, instituídos em 1985 e incorporando os deltas, respectivamente, do Yangtzê e do rio das Pérolas. O objetivo dessa terceira etapa da abertura era estender, a regiões do interior, os benefícios em termos de modernização que estariam em princípio sendo colhidos nas cidades em contacto direto com o exterior. Dentro dessa ordem de idéias, um terceiro “triângulo” foi criado no delta do rio Minnan, com a ZEE de Xiamen, voltada para Taiwan, na função de polo modernizador.

Como quarta etapa da abertura pode ser considerada a evolução especial da grande Ilha de Hainan, que fazia parte da província de Guandong. Hainan foi “aberta” em 1984, juntamente com as quatorze cidades, e logo se notabilizou como foco de atração para operações de contrabando e evasão cambial. Em abril de 1988, a ilha recebeu o estatuto de província, adquirindo características de paraíso fiscal.

A quinta etapa sobreveio em 1988, quando toda a costa chinesa - da província de Laoning a Hainan - foi declarada zona econômica especial. A decisão afetou uma faixa de terras que equivale a um décimo do território chinês e abriga, no momento, mais de 300 milhões de habitantes. Teve-se aí um verdadeiro salto quântico no processo de integração da China à economia internacional, e vai ser necessário voltar ao começo da “abertura” para captar o sentido da transformação.

A primeira das “Quatro Modernizações” a ser aplicada a fundo foi a da agricultura. Encetado como tentativa de aumentar a responsabilidade individual dos membros das brigadas de trabalho rural, atribuindo-lhes maior liberdade na administração das equipes, o movimento transformou-se rapidamente na desmontagem do sistema maoista de coletivização agrícola. Apesar de a propriedade da terra permanecer coletiva, na altura de 1983 já se admitia que 90% da produção agrícola tinham sido tomados em mãos pela unidade produtiva tradicional: a família. Em 1985 resignou-se o governo a aprofundar a privatização das terras, introduzindo medidas que favoreceram a reconstituição de grandes propriedades, com o aparecimento inevitável de grandes massas de camponeses sem terra e sem trabalho, e o êxodo para as grandes cidades. Somente na província de Jiangsu, a norte e oeste de Shanghai, 9 milhões de camponeses (numa força-de-trabalho inferior a 25 milhões) abandonaram seus campos entre 1979-1984.

Foi aí que surgiu - um pouco pelo próprio dinamismo do grupo familiar chinês, um pouco por ação governamental - o fenômeno inovador da industrialização rural. As autoridades incentivaram a formação de vilas e povoados, a meio-caminho entre o campo e as cidades, nos quais se tem consolidado uma indústria elementar, mas extremamente vigorosa, composta das chamadas “empresas distritais ou de vila” (EDVs), designação que cobre hoje, na China, qualquer negócio montado em zona rural e que não esteja ligado a atividade agrícola nem tenha caráter estatal. Em boa medida, são versões ajustadas aos novos tempos das pequenas empresas antes operadas pelas comunas populares e brigadas de trabalho.

No julgamento de um economista da Universidade de Stanford, as EDVs chinesas são um tipo de firma sem precedente na história.⁴

Como quer que seja, elas estão fornecendo a base da verdadeira revolução econômica por que está passando a China. Segundo dados coligidos por **The Economist** (28.11.92), enquanto em 1978 havia no campo chinês 1 milhão e meio de firmas industriais não-estatais, em 1991 eram 19 milhões as EDVs, com uma força-de-trabalho de 96 milhões de indivíduos. Responsabilizavam-se elas por quase 40% dos empregos industriais do país, mais de um quarto da produção industrial e quase um quarto das exportações. Graças a elas, a indústria praticamente equiparou-se à agricultura na formação do produto bruto rural da China: 45% desse produto supridos pela agricultura e algo como 43% por atividades industriais.

As EDVs surgiram sobretudo em províncias da faixa costeira, onde já se vinha fazendo sentir o impacto da “abertura”. Jiangsu, ligada a Shangai, e Guangdong, ligada a Cantão, firmaram-se como grandes viveiros de EDVs. Salta aos olhos a contribuição da política dos “triângulos de crescimento” para o que vinha sendo, em boa parte, um colossal esforço por conter e organizar o êxodo rural. Os pesquisadores das várias células de reflexão que assessoraram os dirigentes chineses (três ou quatro desses **think tanks** adquiriram relevo sob as “Quatro Modernizações”) perceberam a oportunidade de utilizar o dinamismo das EDVs em contexto mais amplo, e foi um deles, Wang Jian, do Instituto de Planificação Econômica da Comissão de Planejamento Estatal, que notoriamente forneceu os argumentos para o que iria vir a público como a “estratégia de desenvolvimento das regiões costeiras”. A quinta etapa da abertura ao exterior, acima registrada.

Zhao Ziyang, que em novembro de 1987 assumira o posto de Secretário Geral do PCC, fez dessa estratégia uma das suas plataformas de trabalho, obtendo sua rápida oficialização pelas instâncias superiores do partido. Numa longa entrevista à imprensa, em janeiro de 1988, Zhao explicitou os diversos componentes da estratégia. Orientar as áreas costeiras a que desenvolvessem indústrias de processamento com grande intensidade de trabalho e voltadas para o mercado internacional. Cuidar de que essas indústrias mantivessem suas duas extremidades no exterior, vale dizer, trouxessem de fora os insumos para a elaboração das manufaturas a serem totalmente exportadas. Dar, assim, emprego ao excedente de mão-de-obra rural criado pelas transformações no campo, aliviando ao mesmo tempo a competição doméstica por matérias-primas, entre as províncias costeiras e as do interior. Gerar dessa maneira as divisas estrangeiras premente mente desejadas para o financiamento das importações de tecnologia ocidental.

Posta em termos mais familiares no Ocidente, visava a estratégia a inserir a economia chinesa no mercado internacional, abrindo a faixa costeira do país ao trabalho em comum com o capitalismo externo - tanto da diáspora chinesa quanto das companhias multinacionais. Ambicionava-se repetir a exitosa experiência dos NPIs do Leste Asiático, cuja evolução tem sido tema permanente de estudo nas células de reflexão chinesas.

No seu primeiro ano de implementação, a estratégia de desenvolvimento costeiro produziu resultados notáveis no tocante ao crescimento econômico da China e à expansão do comércio externo, mas tendo sido talvez aplicada com certo açodamento provocou também desdobramentos inflacionários, que levaram aos lamentáveis acontecimentos de Tiananmen, em junho de 1989, e ao ostracismo que perdura de Zhao Ziyang. Por toda a segunda metade de 1989, a estratégia esteve aparentemente relegada ao olvido. Mas como suas raízes e seu dinamismo assentavam-se em sólidas realidades do contexto chinês e regional, independentemente do uso que da estratégia pudesse fazer tal ou qual político, em meados de 1990 já estava ela de novo em clara implementação. Com algumas correções de mira, como a resultante da conclusão dos **think tanks** de que, na experiência dos NPIs asiáticos, o papel timoneiro do Estado era mais forte do que se tinha querido a princípio acreditar.

É pouco conhecida, aliás, a participação decisiva dos NPIs do Leste Asiático na superação, para efeitos práticos, da indignação punitiva a princípio demonstrada pelo Ocidente em relação ao regime de Pequim, por causa de Tiananmen. No Japão, onde a preocupação com o intercâmbio com a China é

permanente, não passou despercebido que o capital internacional chinês e países como a Coréia do Sul estavam aproveitando o hiato de interesse das firmas ocidentais diante da China para ampliar seus próprios negócios. Toshio Watanabe, um professor do Instituto de Tecnologia de Tóquio e responsável por reputada coluna semanal no **Japan Economic Journal**, chamou mais de uma vez a atenção para o fato. Não faltou, pois, motivo ao Japão para anunciar na reunião de cúpula do Grupo dos Sete, em Houston (julho de 1990) sua decisão de romper a frente dos industrializados e retomar a cooperação econômica com Pequim.

Tudo o que me traz à necessidade de arredondar a apresentação do universo chinês, base física do capitalismo internacional chinês, a cujo robustecimento me referi como um dos dois grandes impulsos modeladores da economia-mundo o Pacífico Norte. Além do bilhão e duzentos milhões de chineses da RPC, o universo chinês compreende a diáspora chinesa.

Deixando de lado as migrações que num passado remoto foram responsáveis pelas miscigenações refletidas nas atuais populações da Tailândia e dos países indochineses, compõe-se a diáspora de levas de chineses que por este ou aquele motivo abandonaram o Império do Meio nos últimos cinco ou seis séculos. Na sua maioria assentaram-se os emigrantes nas terras do Sudeste Asiático, com prolongamentos - já nos séculos XIX e XX - para a Oceania e mais além. Chamados na China os "chineses de ultramar", mantiveram eles, no fundamental, suas características étnicas, evoluindo historicamente com os atributos típicos de uma diáspora.

Ou em outras palavras, embora tenham sobrevivido e enriquecido trabalhando duro e levando vida frugal (valores confucianos clássicos), os chineses de ultramar devem sua coesão básica aos mecanismos típicos de todas as diásporas do mundo. Estrangeiros assalariados, sem direito a possuir terras e barrados, em princípio, das profissões liberais, os chineses que escapavam no país de acolhida à condição de **coolies** não podiam senão orientar-se para atividades de tipo comercial, se queriam ascender socialmente. Quando muito, e com sorte, podiam inserir-se em nichos ou interstícios da indústria e até da agricultura, que fossem refugados pela população local ou se mantivesse para ela inacessíveis em função de interditos culturais ou religiosos. O propalado "clanismo" das minorias chinesas foi, em boa parte, imposição da ordem social em que se achavam mergulhadas.

Os imigrantes de uma determinada região ou de um determinado grupo lingüístico do mosaico chinês tendiam naturalmente a congregar-se e a entreajudar-se. Uma vez constituídos em grupos e associações, era também natural que indivíduos mais ativos forjassem redes de informações, de crédito ou de contactos comerciais, suscetíveis de ajudá-los nas suas iniciativas econômicas. Essas redes, menos de indivíduos do que de famílias, mantêm-se solidárias numa base de conhecimento pessoal, de confiança e obrigação mútuas. Sobre elas formou-se, com o tempo, uma estrutura descentralizada de firmas familiais que cooperam suave e discretamente entre si, sem preocupação maior com as fronteiras políticas.

Contados de Pequim, que não inclui entre eles os 21 milhões de habitantes de Taiwan, os chineses de ultramar montam a 34 milhões, distribuídos entre Hong Kong e Macau (6 milhões); Indonésia (7,2 milhões); Tailândia (5,8 milhões); Malásia (5,2 milhões) e Cingapura (2 milhões, ou três quartos da população dessa ilha). Há, ainda, fortes contingentes na Austrália, Canadá e EUA, especialmente importantes no contexto do universo chinês, tendo em vista os elos concretos por eles assegurados com o mundo industrializado. Esses contingentes de chineses étnicos dispersos por cidades anglo-saxãs fornecem, por assim dizer, os limites externos da economia-mundo do Pacífico Norte. Encontram-se em plena expansão, e há projeções que indicam, para o ano 2000, uma proporção de 40% de chineses na população total de Vancouver; de 15% em Sydney; de 25% no Condado de Los Angeles.

Recheadas, hoje, de jovens egressos das melhores universidades do Ocidente, essas concentrações mais externas da diáspora começam a fazer circular o capital secularmente amealhado por seus pais e avós, com mobilidade e visão que levam alguns setores a falar de um novo capitalismo em surgimento. As somas disponíveis são colossais. Em longa reportagem sobre a diáspora chinesa (18.07.92), **The Economist** calculou andar entre 1,5 trilhão e 2 trilhões de dólares os ativos líquidos nas mãos dos 55 milhões de indivíduos computados pelo cenário, que tomou em conta a população de Taiwan. Os depósitos

bancários do dobro de japoneses andavam, em 1990, em 3 trilhões de dólares. Com exceção do Japão e da península coreana, as economias do Leste Asiático estão hoje todas sob a influência desse capital internacional chinês, e não parece exagerado dizer que o êxito da política de modernização da RPC vai depender, em boa parte, dos complexos entrosamentos em vias de serem tecidos, entre a China ancestral e a sua diáspora. Uma boa parte das iniciativas e do discurso dos reformistas de Pequim (a atenção especial dedicada à liberalização da economia de Guangdong, v.g.) ganha sentido quando se considera que a grossa maioria dos membros da diáspora são originários das províncias meridionais da China.

Dos 6 milhões de chineses concentrados em Hong Kong e Macau, dois terços vêm da província de Guangdong, e os dois territórios, que além do mais vão reverter à soberania chinesa antes do fim do século, estiveram sempre na alça de mira da política de “abertura”. Em 1985, conforme já mencionado, o delta do Rio das Pérolas, que deságua no mar entre os dois territórios, foi declarado um “triângulo de crescimento”, autorizado a conduzir relações comerciais com Hong Kong e Macau com elevado grau de autonomia em relação a Pequim.

O interrelacionamento comercial e industrial no âmbito do delta, que - cabe lembrar - inclui as ZEEs de Shenzhen e Zhuhai, tomou tais proporções, que se tornou válido falar de simbiose entre as economias da sub-região. Um levantamento conduzido entre julho e setembro de 1991, pela Federação das Indústrias de Hong Kong, mostrou que 61% de todo o investimento estrangeiro feito na China, entre 1979-90, entrou por Hong Kong com destino sobretudo à província de Guangdong. Outros cálculos revelam que cerca de dois-terços dos investimentos estrangeiros originam-se de companhias registradas em Hong Kong, e de propriedade seja de capitalistas da diáspora seja de investidores da própria China, que fazem o dinheiro girar por Hong Kong para beneficiar-se dos incentivos lá concedidos. No sentido inverso, cabe assinalar que o PNB de Hong Kong tem tido, nos últimos anos, crescimento da ordem de 4 a 6 por cento, graças fundamentalmente aos reflexos locais da prosperidade de Guangdong.

Em meados dos anos 80, Hong Kong se tornara um enigma no contexto dos NPIs do Leste Asiático. Não havia, lá, ação estatal que se pudesse comparar com as experiências de Taiwan, Coréia do Sul ou Cingapura. Tampouco havia evidências de que o empresariado local estivesse empenhado em elevar o conteúdo tecnológico das suas produções. E no entanto, Hong Kong, longe de perder vitalidade, continuava exibindo crescimento de NPI: o desemprego era quase zero, as exportações atingiam níveis recordes, crescia o PNB. O mistério foi desvendado quando se tornou notório que a economia de Hong Kong se estava desdobrando para as terras chinesas do delta do Rio das Pérolas. As pequenas e médias empresas típicas do território vinham simplesmente contornando a necessidade de investir em maquinaria e formação de recursos humanos, transferindo para cidadezinhas e vilarejos do delta o grosso das suas produções, mantidas em baixo nível tecnológico. Algumas estimativas pretendem, hoje, que 3 milhões de indivíduos estejam trabalhando no lado chinês para firmas de Hong Kong. Mantêm estas no território apenas os escritórios centrais, com funções de gerência e promoção das exportações.

Nos últimos anos veio-se tornando claro, porém, que já não existe no caso apenas a ação de capitalistas de fora buscando condições mais rendosas de operação. Guangdong - recorde-se - é uma das províncias chinesas em que mais proliferaram e se fortaleceram as EDVs, e muitas delas, individualmente ou organizadas em conglomerados, começaram a operar nos dois lados da fronteira. Fortalece-se um empresariado cantonês, para o qual os pequenos e médios empresários de Hong Kong estão perdendo o valor de mestres, passando a ser vistos como sócios num esforço regional de modernização, que o lado chinês pretende crescentemente orientar. Em nível mais elevado, político, vai-se tornando claro que Pequim deixou de trabalhar com a hipótese, ainda prevalecente nas capitais ocidentais, de um Hong Kong desenvolvido, servindo de canal privilegiado entre o mundo industrializado e a atrasada China. Ou até mesmo de alavanca para a “democratização” do regime chinês.

Também o relacionamento com Taiwan vem passando por grandes modificações, sob o impacto da política de abertura da China. Duas das ZEEs criadas em 1980 tinham Taiwan como alvo, conforme já observei. Uma delas, Shantou, insere-se na movimentação típica da província de Guangdong. A outra, Xiamen, situa-se na província vizinha de Fujian, terra original da maior parte da atual população

taiwanesa, que fala o dialeto fujianense. Em 1985 Xiamen foi elevada a polo de um “triângulo de crescimento”, e a partir de novembro de 1987 tornou-se possível para taiwaneses virem a Fujian visitar parentes, ou simplesmente fazer turismo. Em fins de 1991, mais de 2 milhões e meio de taiwaneses já tinham feito uso da facilidade, e os relatos jornalísticos descrevem o trecho da costa entre Xiamen e Fuzhou como uma espécie de Costa Brava espanhola. A meio-caminho dessas duas localidades fica Putian, já congnominada “Cidade do Sapato”. Mais de 100 mil chineses estão trabalhando, em torno de Putian, na indústria de calçados nascida nos últimos anos, graças ao encontro do dinamismo das EDVs chinesas com a tecnologia e os capitais de Taiwan. A indústria correspondente praticamente cessou na ilha, e as indústrias taiwanesas de brinquedos e similares encaminham-se para o mesmo destino.

Na edição de 17.09.92, o reputado semanário **Far Easter Economic Review**, publicado em Hong Kong, comentava: “Os laços entre Taiwan e a China já se tornaram tão estreitos, que começa a ser difícil dizer qual dos dois lados está passando por maior transformação. O impacto parece ser maior em Taiwan por causa do tamanho da ilha. Mas o influxo de capitais e capacidade gerencial que se transferem de Taiwan para as províncias chinesas de Fujian e, em menor escala, de Guangdong também está ocasionando profundas mudanças”. Em 1991, segundo as melhores estimativas, o comércio indireto Taiwan-China alcançou 7,9 bilhões de dólares (4,2% do comércio externo total da ilha). Na mesma altura, calculava-se em quase 4 bilhões de dólares o total de investimentos taiwaneses já feitos no continente.

É interessante descobrir um outro elo étnico, que vem permitindo à China estabelecer relações frutíferas com o único NPI asiático não integrado no universo chinês - a Coréia do Sul. Nas três províncias da antiga Mandchúria (Heilongjiang, Jilin e Liaoning), lindeiros com terras da Federação russa e da península coreana, vivem 2 milhões de chineses de origem coreana, aos quais vai cabendo papel de relevo na orientação para a China de investimentos sul-coreanos. Os **chaebols** animam-se com a possibilidade de utilizar mão-de-obra aparentada e de custo bem inferior à de que dispõem em casa. O distrito de Yanji (Jilin), com metade da população de sino-coreanos, tem atraído a maior parte dos investimentos de conglomerados como o **Samsung**. Só na primeira metade de 1992, o Banco da Coréia aprovou projetos para a China no valor de 85 milhões de dólares, em boa parte orientados para uma zona industrial dedicada aos sul-coreanos, com mais de 1 milhão de metros quadrados, na proximidade da cidade aberta de Tianjin.

Tianjin é um porto na província de Hebei, contígua à de Shandong, ambas debruçadas sobre o Mar Amarelo, na margem oposta à costa ocidental da Coréia do Sul. Lá, a modernização econômica vinha estando voltada para o Japão, fronteiro à costa oriental, que concentrava os investimentos de infraestrutura. Nos últimos anos, as atenções voltaram-se para a costa ocidental, onde estradas, portos e zonas industriais estão sendo ativamente preparados para a esperada intensificação do intercâmbio econômico com a China. O comércio sino-coreano, que há dez anos andava nas dezenas de milhares de dólares, sendo conduzido de forma quase clandestina em virtude das injunções da Guerra Fria (o posicionamento de Pequim e Seul respectivamente à Coréia do Norte), estava previsto para alcançar 10 bilhões de dólares em 1992.

Inicialmente, baseou-se tal comércio numa complementaridade de tipo tradicional entre as exportações primárias da China e as manufaturas de consumo da Coréia do Sul. Mas isso está mudando com rapidez para uma complementaridade dinâmica, à medida que as EDVs começam a suprir o mercado doméstico chinês, e até o sul-coreano, de manufaturas de baixa tecnologia. Tal como acontece em direção a Taiwan, o avanço chinês arraza certo nível de indústria no país parceiro, forçando-o a elevar o conteúdo tecnológico da sua produção. Nas condições do Leste Asiático, isso leva a um círculo “virtuoso” de novas exportações-novos investimentos, benéfico aos dois lados.

Em agosto de 1992, relações diplomáticas plenas foram estabelecidas entre Pequim e Seul, evento político de grande impacto regional, que vinha sendo preparado por anos de gestos de boa-vontade mútua. Notável foi, por exemplo, o generoso patrocínio financeiro dado pelos **chaebols** aos Jogos Asiáticos de 1990, organizados por Pequim quando ia forte seu isolamento por parte dos países industrializados, subsequentemente aos acontecimentos de Tiananmen.⁵

Concluo aqui meu rápido sobrevôo do universo chinês em ebulação. Mas ainda é preciso ampliar

um pouco a observação inicial, quanto à interpenetração - na segunda metade dos anos 80 - de impulsos fornecidos, respectivamente, pelo capital internacional chinês e a internacionalização do capitalismo japonês. Vou procurar fazê-lo através de um exemplo prático: a modernização em curso da cidade de Shanghai. O projeto correspondente pode ser visto como a sexta etapa da inserção da China no mercado internacional, etapa superior em que se integram os ensinamentos retirados das etapas anteriores.^{19.11}

Shanghai foi, notoriamente, a capital econômica da China da época da I Revolução Industrial, modelo sócio-tecnológico que apenas perpassou por aquele país. No período de florescimento da II Revolução Industrial, Shanghai esteve marginalizada do avanço geral, embora conservando, no plano interno chinês, a posição de maior centro industrial erguido segundo o modelo soviético. O problema hoje posto para Shanghai, como para toda a China, é o da modernização em termos da nascente III Revolução Industrial, engatando-se para isso no trem do Leste Asiático. Assim foi como, ao longo dos anos 80, cuidaram os dirigentes chineses de estender a Shanghai as diversas medidas da "abertura": "triângulo de crescimento do Yangtzé", cidade aberta, etc.. Até agora, porém, não tinha sido possível quebrar a inércia do velho modelo, inclusive certamente por questões ligadas ao jogo político do nível dos dirigentes. A voga recente de Shanghai está crescendo em paralelo à ascensão política de dois antigos prefeitos da cidade: Jiang Zemin, que substitui Zhao Ziyang como secretário geral do PCC e assumiu também a Presidência do Estado, e sobretudo Zhu Rongji, poderoso Vice-Primeiro Ministro, que subiu meteoricamente ao Comitê Permanente do Birô Político e tornou-se nos últimos dois anos o responsável máximo pela economia chinesa.

Zhu Rongji foi o grande arquiteto e promotor nas capitais ocidentais do projeto dito de Pudong, que está no centro do planejado renascimento de Shanghai. Pudong é o nome local de enorme e decrepita área com 350 quilômetros quadrados, na margem direita do Huang Pu, o rio que corta Shanghai até encontrar o Yangtzé. Em 1990 foram-lhe concedidos os privilégios de ZEE e iniciados os trabalhos de renovação. Além da modernização do sistema de transportes e dos serviços públicos, bem como de confortáveis zonas residenciais em meio a uma rede de parques, prevêem-se três setores especiais: o setor financeiro de Lujiazui; a zona para o processamento de exportações, de Jingqiao, voltada para produtos eletrônicos e de computação avançados; e a zona de livre comércio de Waigaoqiao, com um superporto containerizado e a ambição de transformar-se em base de distribuição de gás natural e produtos petrolíferos para todo o Nordeste Asiático.

Em fins de 1992 já se falava em mais de 200 companhias estrangeiras negociando a implantação de subsidiárias em Pudong, com investimentos que poderão subir a 1 bilhão de dólares. Companhias européias e americanas - como a **Dupont**, a **Volkswagen** e a **Hewlett-Packard** - já estavam em processo de instalação. Mas Pudong parece ter sido concebido com vistas sobretudo aos investimentos japoneses.

Em agosto de 1988 fora assinado um Convênio Sino-Japonês de Proteção aos Investimentos, cuja implementação caiu em ponto-morto com os acontecimentos de Tiananmen. Em abril de 1990, com a clara intenção de abrandar o Governo de Tóquio, adotou o lado chinês uma série de regulamentações para o convênio, pelas quais ficaram os japoneses especialmente favorecidos. Em outubro de 1990, após o comunicado do Primeiro Ministro Kaifu em Houston, uma delegação chefiada pelo Prefeito de Shanghai visitou Osaka, Yokohama e Tóquio para expor as facilidades que estavam sendo dadas em Pudong aos homens de negócios japoneses. E em abril de 1991 inaugurou-se em Shanghai o Centro Comercial Sino-Japonês, que está coordenando os já consideráveis investimentos nipônicos em Pudong.⁶

Ficaria longo tentar relacionar os projetos envolvendo capitais da diáspora.⁷ Cabe destacar o desenvolvimento de enorme complexo comercial-residencial, orçado em 2 bilhões de dólares e posto em marcha pelas autoridades distritais de Lujiazui, em associação com o grupo Chia Tai, da Tailândia. Também acentuar o que se começa a conhecer como "a segunda vaga de investimentos" de Hong Kong. Até há alguns anos, eram pequenos e médios empresários de Hong Kong que sobretudo se expandiam em território chinês. Agora são os grandes magnatas do território que, numa prova de confiança na solidez das reformas comandadas de Pequim, estão investindo maciça e unissonamente na ampliação e

modernização da rede de estradas que interligará Cantão, Shanghai e Pequim. Praticamente todos os grandes grupos da construção civil de Hong Kong se estão deixando conquistar pela idéia de fazer de Shanghai uma outra cidade-marco da economia-mundo do Pacífico Norte.

Referências:

- 1) Segal, Gerald. **Rethinking the Pacific**. Oxford: Clarendon Press, 1990. P. 368.
- 2) Porto de Oliveira, Amaury. "Política e Estratégia na Estruturação Econômica do Pacífico Norte", in SEPLAN, **Boletim de Conjuntura Internacional**. Brasília: Nº 1, Março-90.
- 3) Os aspectos espaciais do movimento reformista da China estão analisados do ângulo da geografia, em Cannon, Terry & Alan Jenkins (eds). **The Geography of Contemporary China**. London: Routledge, 1992. E do ângulo econômico, em inúmeros artigos em revistas voltadas para o Leste Asiático, dos quais vale destacar: Oborne, "Les zones économiques spéciales de la République populaire chinoise", in **Economic Prospective Internationale**. Paris: ler. trimestre 1985. Sit, Victor F. S.. "The Special Economic Zones of China: A New Type of Export Processing Zone?", in **The Developing Economies**. Tokyo: March 1985. Yamanouchi, Kazuo. "China's Coastal Development Strategy", in **Japan Review of International Affairs**, Spring/Summer 1989. Dollar, David. "South Korea-China Trade Relations: Problems and Prospects", in **Asia Survey**, December 1989. Yang, Dali. "China Adjusts to the World Economy: The Political Economy of China's Coastal Development Strategy", in **Pacific Affairs**, Springs 1991. Aspectos mais tópicos e atuais vieram sendo garimpados na imprensa semanal e diária, referência especial devendo ser feita ao semanário **Far Eastern Economic Review**, de Hong Kong.
- 4) Um dos primeiros jornalistas a revelar para o público ocidental o fenômeno das EDVs foi o correspondente de **Le Monde**, de Paris, Patrice de Beer. Cf. seu artigo na edição de 23.05.85, desse jornal: "Industrialisation rurale à la chinoise". **Le Monde** e **Le Monde Diplomatique** seguiram acompanhando o assunto. O tema recebeu atenção especial de **The Economist**, de Londres, no suplemento: "When China Wakes", inserido na edição de 28.11.92.
- 5) Sobre a evolução das relações políticas e econômicas China-Coreia do Sul cf.: Hao, Jia & Zhuang Qubing. "China's Policy Toward the Korean Peninsula", in **Asian Survey**, December 1992.
- 6) O projeto de Pudong tem recebido atenção da imprensa anglo-saxã, sendo de destacar a longa matéria que lhe dedicou a revista **Time** (5.10.92). Tratamento mais aprofundado, com ênfase na dimensão sino-japonesa, em: Arnold, Walter. "Japan and the Development of Shanghai's Pudong Area", in **The Pacific Review**. Vol 5 Nº 3, 1990.
- 7) O semanário **far Eastern Economic Review** ocupa-se do tema em quase todos os números.

O FARDO DE SER TARDO - O BRASIL DIANTE DO “MODELO ASIÁTICO”

Gilson Schwartz¹

1. Revisão do “modelo exportador”

O Brasil carrega o fardo de ser tardo numa época em que muitos pensam termos chegado já ao fim da história. O tema é de uma complexidade inusitada, pois exige do economista que esteja atento não apenas à história, mas aos critérios sempre discutíveis quanto a se já chegou esse tal fim ou, o que dá no mesmo, aos critérios do que se convencione chamar de tardo-capitalismo. O Brasil hoje destaca-se internacionalmente como o representante mais acabado do atraso capitalista, competindo com a Rússia que faz o papel de vedete do atraso socialista.

Em conferências internacionais, o Brasil já não é levado a sério - segundo o velho dito britânico, nunca teria sido. O consenso surge de modo ainda mais notório contra o pano de fundo do que se veio a crer seja o “modelo asiático”.

*“It is well known that in the 1950s and 1960s, several of the poor developing countries of East Asia shifted their economic policies strongly through a series of market-oriented economic reforms. Although these reforms were far-reaching and involved many economic policies, internationally the most dramatic and visible result was an astonishingly rapid rate of growth of foreign exchange earnings. That, along with the other changes that resulted from policy reforms, enabled the East Asian economies in question to grow in real terms at rates that have averaged around 10% for three decades”.*²

Há uma quantidade razoável de ambiguidade nessa tomada de posição sobre qual seja o modelo que explica o sucesso de “países em desenvolvimento pobres do Leste Asiático”. Fala-se na orientação pelo mercado (ou para o mercado) como manifestando-se crucialmente no acúmulo de “rendimentos cambiais” - visão que conduz quase automaticamente ao conceito de “export-led model” (modelo exportador) em contraposição ao tipicamente cepalino e latino-americano “import substitution model” (modelo de substituição de importações). Fala-se ao mesmo tempo de “outras políticas”, “de longo alcance”, relegadas a uma penumbra suspeita e tendenciosa.

A importância da questão da competitividade numa época de mudança na divisão internacional do trabalho é indiscutível. Mas entre ser competitivo e “exportar muito”, mais ainda entre “exportar muito” e “crescer” há enormes distâncias teóricas e práticas que o debate acadêmico resolveu desconsiderar em nome de uma nova teoria do comércio internacional que de nova tem apenas a intenção. Ela ou reduz-se à velha cantilena da especialização com base em vantagens comparativas estáticas (produz-se mais o bem intensivo no fator abundante) ou remete a considerações de ordem geo-política, tecnológica e institucional dificilmente teorizáveis no sentido convencional, no contexto de uma teoria do comércio internacional.³

A grande lição de que o sucesso asiático deve-se a um “modelo exportador” precisa ignorar também outro ponto sutil. Afinal, porque se compara “países em desenvolvimento pobres do Leste Asiático” com a América Latina? Cabem os dois grupos (?) de países na mesma categoria de “países em desenvolvimento pobres” a serem comparados segundo uma mesma escala? Os roteiros de política econômica seguidos por uma cidade-estado como Singapura podem ser comparados aos dilemas de acumulação de capital numa economia em estado avançado de industrialização substitutiva e internacionalizada, como a brasileira nos anos 50 e 60? Ou seja, pode-se considerar a história econômica dos últimos 30 anos como um eixo, uma flecha no espaço homogêneo de um gráfico sobre o qual as economias se sobrepõem e comparam em termos de “grau de abertura” (relação exportações/PIB ou comércio internacional/PIB)? Que ponto final (em termos de abertura e portanto participação no comércio internacional) imagina-se adequado e final? Pelo andar da carruagem nesses discursos neo-liberais, o fim

é o infinito, um ponto ideal de equilíbrio geral que supõe-se venha a ser manifesto no mercado global.

Por fim, uma terceira questão fundamental fica já não na penumbra, mas no esquecimento: o das relações entre esse processo de ajuste a um modelo supostamente vitorioso e as realidades políticas e institucionais no qual deve efetivar-se concretamente. Parece irrelevante que um e outro grupo de países operem no contexto de lógicas políticas distintas, resumindo-se a questão institucional à presença maior ou menor de “Estado” e “mercado”.

Constrói-se assim um paradigma de modernização: o modelo privatista exportador, articulado à aposta na integração competitiva na economia internacional.

O debate mais recente sobre o modelo asiático encarregou-se de sepultar essa caricatura que em algum momento inspirou os “policy-makers” de organismos multilaterais como o Banco Mundial e o FMI.

Krueger abre seu texto fazendo referência aos anos 50 e 60, mas a primeira tabela apresentada compara anos de 60 a 88. A seqüência de equívocos prossegue, sob a inspiração inquestionada de que há uma ligação causal que vai do comércio para a economia internacional, como se isso não fosse uma pura tautologia (dizer que o modelo exportador é uma mudança de política econômica e ao mesmo tempo investigar o sucesso relativo da idéia testando o quanto do fator explicativo não se perde na mera constatação de que o mundo inteiro, afinal, ia bem). Em nenhum momento o observador pára e se pergunta o que afinal está dentro desse crescimento mundial. O comércio se explica pelo crescimento, mas o próprio crescimento parece uma entidade tão abrangente que a simples consideração do comércio como indicador passa a ser totalmente arbitrária.

Há apenas, do ponto de vista estatístico, uma constatação de alta correlação entre crescimento econômico e crescimento do comércio exterior. Mas qual o sentido da causalidade? Se o comércio exterior é o motor do crescimento, então a mudança política é abrir a economia. Doce e sedutor convite à entrega apaixonada do poder de decisão nacional e soberano às volatilidades etéreas da finança internacional. Nesse compasso, vale até dolarização.

Ocorre que parte substantiva do debate contemporâneo sobre políticas de ajustamento, abertura econômica e competitividade ocorre sem qualquer referência à questão essencial da representação da soberania nacional. É como se os conflitos na aprovação da unidade política européia, camuflados por plebiscitos mais ou menos parecidos aos nossos (vigora o marketing político de massas), fosse uma graciosa valsa vienense.

Entretanto, o drama central desse fim de século é uma fissura crescente na representação da soberania nacional, vulgarmente conhecido como Estado. Fissura externa (incapacidade de ajuste fiscal, estreitamento da base de contribuição sindical, “lobbitomização” do orçamento público) e interna (crise de legitimidade, lerdezna informacional, corrupção e quebras sucessivas de hierarquias, afogamento maquinial do espaço público na lógica da propaganda de massa).

Feliz ou infelizmente, é contra esse quadro de estilhaçamento de referências geográficas, ideológicas e econômicas que o “policy-maker” deve se colocar, procurando alguma visão de perspectiva.

Há várias formas estatísticas de relativizar ou camuflar a questão, tantas quantas forem as possíveis medidas de competitividade (incessantes, porque dependem de algo intangível que é a inovação tecnológica em curso acelerado). O critério de decisão entretanto é político - e é desse ponto de vista que o Brasil dá a impressão a muitos observadores estrangeiros de estar patinando. Esses observadores não percebem, entretanto, que eles mesmos patinam numa dinâmica de relações internacionais que a cada dia acalenta mais a sensação de aprofundamento do caos. Cada vez mais, as referências a disputas regionais são definidas e encaminhadas através da luta armada mais ou menos organizada, partindo de Estados ou dilacerando o que se considerava ser, antes, uma “Nação”.

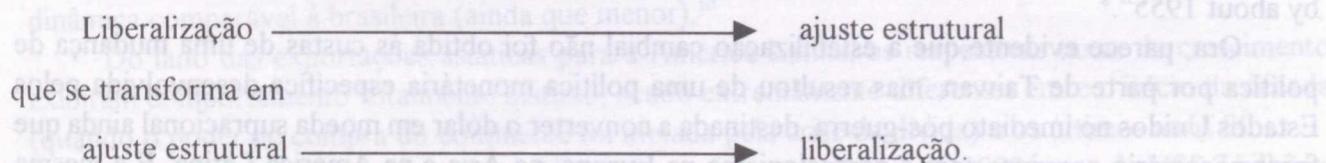
Inclusive na região asiática, muito do que se atribui a um “modelo de sucesso” aproxima-se em alguns casos do trabalho escravo (China) ou do disciplinamento confúcio-fascista (Singapura e Tailândia ainda cultivam representações de rigor militar surpreendente em vários aspectos da vida social). Mesmo

a Coréia evoluiu nos últimos 20 anos (o grande impulso foi a Guerra do Vietnã) sob ditadura e massificação anti-comunista. Iniciada a liberalização são incontáveis os problemas de perda de dinamismo, inclusive no campo tecnológico (apesar do investimento sem precedentes na era moderna realizado na educação científica de um povo, talvez apenas com precedente no Japão e, agora, com a ampliação do esforço da China).

O consenso menos dogmático agora reconhece que em nenhum momento foi abandonada a política de substituição de importações. Kagami (1992) sublinha a importância do modelo “exportações com investimento” e lança outro alerta:

“However, economic liberalization did not take place at once. In East Asia, particularly in Korea and Taiwan, it was a step-by-step process, as the domestic economic structures prepared for it”.⁴

Chama a atenção nessa observação de Kagami que ocorre uma inversão da causalidade habitual:



De fato, essa foi a experiência japonesa nos anos do imediato pós-guerra, assim como a partir dos anos 60, quando teve início a pressão internacional contra a “competitividade” japonesa. Ou seja, há nada menos que 30 anos o Japão vem se liberalizando gradual e seletivamente, enquanto o dólar naufraga lentamente como moeda supranacional estável. Uma liberalização que se fez acompanhar de taxas de investimento sem precedentes na dinâmica capitalista do pós-guerra, com uma “intensidade de capital” muito superior à maior economia mundial, dos EUA, que foi-se transformando numa gigantesca economia de serviços. Coréia do Sul e Taiwan, como sugere Kagami, seguiram uma estratégia similar de gradualismo seletivo.⁵

A questão central não é portanto se o comércio internacional pode ser motor de crescimento, mas se um sistema financeiro globalizado pode conviver prolongadamente apoiado numa moeda nacional cujo sistema econômico de base gira em torno dos serviços e de alguma proteção agrícola, sob ameaça tecnológica permanente. Como o sistema financeiro internacional ainda é grandemente operado em Wall Street, há ainda uma solidariedade que às vezes parece um fiapo. Na realidade o sistema financeiro está globalizado e, assim, a solidariedade é real apenas enquanto intervenção cambial coordenada dos bancos centrais - com clara tendência histórica de desvalorização brutal do dólar a partir de 1985. A rigor o processo de securitização e desregulamentação dos anos 80 deixou como herança um sistema que beira a ingovernabilidade (o que não é necessariamente sistema de catástrofe, embora ocorram catástrofes financeiras cruciais).

O superávit comercial japonês não se abalou profundamente com a desvalorização sem precedentes da moeda norte-americana. Não houve o tão famigerado “hard landing”, mas um “soft landing” em “slow motion” de um jumbo que não parece aterrissar nunca.⁶

O exame dos anos 90 parece portanto sugerir de imediato que nem o comércio nem o crescimento mundiais, pólos da correlação que se quer estabelecer, favoreçam o estudo da dinâmica da divisão internacional do trabalho. O único campo onde alguma diferenciação lógica tem ocorrido é no campo da tecnologia, é em torno desse pólo que se altera a composição do produto apropriado por cada pretendente a Estado Nacional - é no domínio tecnológico que parece desenhar-se algum critério de ordenamento e “acesso ao futuro” de cada país, já que no campo financeiro a fronteira nacional convencional já não se aplica e no campo militar o fim da guerra fria deixou no ar uma ambigüidade que por enquanto passa pela desativação da “Guerra nas Estrelas” e pelo debate de um suposto “peace dividend”.

Nesse caso é impossível falar de um modelo asiático global: a China explora trabalho de custo relativo imensamente barato (a ponto de fazer valer a clássica teoria estática da vantagem comparativa), enquanto Coréia, Singapura, Malásia e outros procuram manter o dinamismo apostando na capacitação

tecnológica, criando parques industriais com ampla oferta de mão de obra especializada (técnicos e engenheiros) e celebrando convênios de “joint-ventures” e outras alianças estratégicas com grupos fortes internacionalmente (caso dos coreanos atuando junto tanto de empresas norte-americanas quanto japonesas).

Trata-se portanto de estratégias de atração de investimento direto, não apenas de substituição de exportações e aproveitamento de vantagens comparativas estáticas.⁷ A generalização entretanto é muitas vezes feita ignorando às claras o que se observa. Veja-se a mesma Krueger, referindo-se a Taiwan:

“Economic policies began changing in the early 50s. Among the key changes was the adoption and maintenance of a realistic real exchange rate and the assurance that it would continue over time. Restrictions on imports were removed immediately for exporters, and the import regime was gradually liberalized over the subsequent several decades. Taiwan can reasonably be described as outer-oriented by about 1955”.⁸

Ora, parece evidente que a estabilização cambial não foi obtida às custas de uma mudança de política por parte de Taiwan, mas resultou de uma política monetária específica desenvolvida pelos Estados Unidos no imediato pós-guerra, destinada a converter o dólar em moeda supracional ainda que fosse necessário conviver com o protecionismo na Europa, na Ásia e na América Latina. É a mesma estabilidade cambial que colocou o Japão na rota do crescimento com importação intensiva de tecnologia e capital, pois nesse caso tratava-se de uma taxa claramente sobrevalorizada.⁹

Chama a atenção também essa liberalização das importações, mas sendo as restrições eliminadas... para exportadores. Há portanto uma “orientação para o exterior”, mas uma orientação seletiva e não uma abertura “tout court” das importações (como ocorreria aliás no Brasil já no imediato pós-guerra). O ponto fica ainda mais relevante quando a própria Krueger alerta para ter sido a liberalização de importações gradual e seletiva ao longo das várias décadas subsequentes (“subsequent several decades”). Entretanto, frequentemente se apresenta o modelo levado por exportações (“export-led model”) como de abertura geral e imediata, como um modelo de ajuste não como uma política de longo prazo.

Pior, cria-se recorrentemente a ilusão de um modelo de sucesso nos 90 fazendo crer que na região asiática, hoje modelo de sucesso, tal modelo já estaria em vigor por opção política dos governantes desde meados dos anos 50. As economias asiáticas são apresentadas como mudando suas políticas nos anos 80 parágrafos depois do reconhecimento da orientação estrutural diversa ao longo de cerca de três décadas.

Há portanto uma enorme desconsideração do fator tempo, para não entrar no campo histórico. Conclui-se que a força do modelo exportador independe das condições internacionais, podendo até mesmo haver melhora nas exportações de manufaturados em momentos de reversão cíclica nos mercados externos.

Finalmente, o modelo de Krueger separa de modo absoluto fases de substituição de importações de fases de promoção de exportações (essa seria mudança de política crucial), quando os dois instrumentos convivem desde o imediato pós-guerra nos vários países asiáticos.

No final, chega-se mesmo a falar de um “viés pela venda no mercado doméstico” que precisa ser removido, como se a noção de viés não se tornasse aí possível pela separação arbitrária e formal entre substituição de importações e promoção de exportações.

A reflexão sobre “policy making” nos anos 90 tem de fato muito a aprender com as estratégias competitivas dos países asiáticos nos últimos 30 anos, mas é preciso estar mais atento ao que foi de fato a história econômica da região, tirando também da sombra aquelas políticas que o modelo de Krueger considera irrelevantes por absoluto “parti pris”.

2. Comércio entre Brasil e países asiáticos

Além do difícil contraponto teórico entre modelos de desenvolvimento asiáticos e latino-americanos, contraponto que no debate recente concentrou-se sobre a questão do papel do comércio

exterior como motor do desenvolvimento, torna-se necessário como ilustração examinar o comércio do Brasil com os países asiáticos e mesmo o contraste entre o padrão comercial asiático do Brasil e o de outras economias latino-americanas, inclusive as denominadas seguidoras do “export-led model”, como o Chile.

As taxas de crescimento do comércio exterior asiático (China, Hong Kong, Coréia do Sul, Singapura, Taiwan, Filipinas, Indonésia, Malásia, Tailândia, Japão, Nova Zelândia e Austrália) com países latino-americanos ao longo dos anos 80 é um exemplo. As importações asiáticas do Chile oscilaram significativamente ao longo dos anos 80, às vezes tornando-se negativas. No Brasil, houve estabilidade ao longo de toda a década, crescendo as importações a uma taxa média de cerca de 14,5%. O México perdeu dinamismo em suas exportações para países asiáticos ao longo de toda a década (de 60% entre 80 e 81 para 4,3% entre 89 e 90). Na América Latina, apenas a Argentina manteve uma estabilidade dinâmica comparável à brasileira (ainda que menor).¹⁰

Do lado das exportações asiáticas para a América Latina, as respectivas taxas de crescimento exibiram comportamento totalmente distinto, sendo extremamente diferentes entre o início da década (quando o poder de compra do continente foi afetada pela crise da dívida) e os últimos anos 80.

Em valores absolutos, os países asiáticos importavam do Brasil em 1990 cerca de US\$ 7 bilhões, mais que o dobro do comprado no Chile ou no México e cerca de três vezes o importado da Argentina.

O saldo comercial entre Brasil e países asiáticos é negativo ao longo de toda a década passada, enquanto no México houve uma reversão no final da década. O Chile também permanece com saldo negativo. Ou seja, nada indica que o padrão comercial do Chile tenha se tornado suficientemente competitivo para pelo menos equilibrar seu comércio com a região. Hoje o Japão é individualmente o maior comprador mundial de produtos do Chile.

Em termos relativos, ao longo da década passada a participação do mercado asiático na pauta importadora do Brasil passou de 7,11% para 10,64% (um aumento de cerca de 49% na sua importância relativa), contra uma variação no Chile de 12,38% para 15,47% na segunda metade da década (aumento de 25% ou cerca da metade do dinamismo das importações brasileiras em relação aos mercados asiáticos). A participação asiática na pauta do México ficou praticamente estagnada ao longo de toda a década.

A participação dos países asiáticos na pauta exportadora da América Latina também revela resultados interessantes. O peso asiático na pauta exportadora brasileira em 1980 era de 8,59%, passando a 17,38% em 1990 (pouco mais que o dobro). No Chile a variação foi de 16,33% para 26,66% (cerca de 63,3%). No México, as exportações para a região asiática passaram de 5,69% da pauta em 1980 para 6,79% (crescimento de 19,3%).

É extremamente surpreendente que o Brasil tenha um dinamismo comercial com os países asiáticos maior que os países pertencentes ao Pacífico (embora não pertença à PEC). É um dinamismo maior justamente com os países tidos como exemplares do sucesso de modelos levados pelas exportações (“export-led models”), quase-paradigmas de competitividade. São resultados que exigem uma urgente redefinição de horizontes e a formulação de novas diretrizes geo-políticas, voltadas para o Pacífico.

O processo ganha novo relevo quando se adverte que o peso do Japão decresceu em termos relativos ao longo dos anos 80 significativamente (tanto como importador quanto como exportador), com maior espaço para os “tigres” e outros pólos de desenvolvimento regional asiático. A China já importa cerca de 7% da pauta latino-americana.

A decomposição por categoria de produtos também revela aspectos cruciais do dinamismo inter-regional. Na pauta exportadora da ALADI o peso dos produtos alimentícios foi em média de 18% na década (na pauta brasileira o peso dessa categoria é de em média 19,5% no período, próximo aos 16,87% do Chile, enquanto na Argentina esse peso foi de em média 49,46%). Mas a pauta de manufaturados representa em média 45,73% da pauta exportadora brasileira para os países asiáticos, contra 3,56% para o Chile, 13,99% para o México e 30,49% para a Argentina (é curioso o caso do Uruguai, com 54,41% da pauta em manufaturados e dentro da média para produtos agrícolas e alimentícios).

- 1 Professor do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, Economista-chefe do Depto. de Estudos Especiais da Fundação SEADE, Presidente da Sociedade Brasileira de Estudos sobre Japão e Pacífico, colaborador e membro do corpo editorialista do jornal Folha de São Paulo, autor dos livros "J.M. Keynes" (Brasiliense, 1984), "Japão de Olhos Abertos" (Nobel, 1990), "Decifre a Economia" (Saraiva, 1991) e "O Brasil na Globalização do Pacífico" (no prelo).
- 2 Anne O. Krueger (1992/3): "É bem sabido que nos anos 50 e 60 vários dos países em desenvolvimento pobres do Leste Asiático reorientaram suas políticas econômicas fortemente através de várias reformas econômicas orientadas pelo mercado. Embora essas reformas fossem de longo alcance e envolvessem muitas políticas econômicas, internacionalmente o resultado mais dramático e visível foi uma impressionantemente rápida taxa de crescimento dos rendimentos cambiais. Isso, junto com outras mudanças que resultaram de reformas de política, permitiram às economias do Leste Asiático em questão crescer em termos reais em média de 10% por três décadas". Krueger, A.O. (1992), *Market-oriented reforms and the international economy in the 1990's*, in Zini Júnior, A.A., *The Market and State in Economic Development in the 1990s*, North Holland, Amsterdam/London/New York/Tokyo.
- 3 Cf. por exemplo, Dosi, G., Soete, L. (1988), *Technical Change and International Trade*, in *Technical Change and Economic Theory*, London, Pinter Publisher. Pois o mais problemático é justamente essa retomada das "outras políticas" que constituem um padrão de competitividade, deixadas na cochila pelo roteiro de Krueger. A questão da articulação de políticas econômicas numa "política financeira" é tratado, para o caso do Japão, em Schwartz (1989). O tema é retomado em Ferreira, C.K., Freitas, C.P., Schwartz, G. (1992), *O Formato Institucional do Sistema Monetário e Financeiro: um Estudo Comparado*, 8 volumes, IESP/FUNDAP.
- 4 Kagami, M., *Lessons from Trade and Investment in East Asia for WHFTA*, paper prepared for the 1992 Joint/IDB/ECLAC Project on "Support to the Process of Hemispheric Trade Liberalization", IDB mimeo, october, 1992, p.1.
- 5 Apresentamos esse conceito de política seletiva em Schwartz (1989), *Financial Evolution and Economic Policies in Japan*, Institute of Developing Economies Visiting Research Fellow Series, Nº 157, Tokyo, March, 1989. Quando à questão mais ampla da "decibilidade" de uma política econômica, cf. Schwartz (1993), *J.M. Keynes e a Lógica da Política Econômica*, tese de doutoramento apresentada ao Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (mimeo).
- 6 Nos anos 80 discutia-se o processo de desvalorização do dólar necessário para conduzir a um "equilíbrio da balança comercial", opondo-se de um lado os defensores de uma política mais abrupta, de choque ("hard landing") que eliminasse de vez as expectativas dos baixistas, enquanto os mais preocupados com a saúde do sistema internacional recomendavam e acreditavam numa trajetória mais pacífica ("soft landing"), via coordenação de bancos centrais (portanto políticas monetárias e cambiais). O processo efetivo foi uma desvalorização muitas vezes aos saltos, com engasgos regurgitantes dos mercados de capitais (crises de 1987, 1989 e pós-90 no Japão), numa sucessão afinal de choques ao longo de uma trajetória cultuada como gradualista. Resultado: o dólar se desvalorizou diante da Europa e do Japão mas a economia dos EUA continua patinando na recessão e no desequilíbrio fiscal e comercial, além do desastre social que levou à derrota republicana.
- 7 Krueger entretanto dá outros passos e converte o modelo de "acúmulo de rendimentos cambiais" em modelo de "políticas comerciais orientadas para o exterior" (outer-oriented trade policies). Op. cit., p.5. Os condicionantes das decisões de investimento direto e globalização produtiva envolvem atualmente a avaliação da capacitação tecnológica e utilização de esquemas de subcontratação, da área automobilística à têxtil, numa dinâmica de formação de redes ("Networks") que não respeitam as formas empresariais tradicionais. Há formas de agenciamento (políticas de fornecedores) armadas globalmente, em vários continentes, muitas vezes com organização do "centro" em torno de ativos intangíveis (marca, design, direitos sobre informação), processo conhecido como "benettonização".
- 8 Op. Cit., p.6. "As políticas começaram a mudar no início dos anos 50. Entre as mudanças-chave estava a adoção e manutenção de uma taxa realista de câmbio real e a garantia de que assim continuaria ao longo do tempo. Restrições sobre importações foram removidas para os exportadores, e o regime de importações foi gradualmente liberalizado ao longo das várias décadas seguintes. Taiwan pode ser razoavelmente descrita como orientada para o exterior já em 1955".
- 9 Cf. Okuda, H. (1993), *The Japanese Economic Growth in the Post War Period: Its Mechanism and The Related Policies*, UCLA, mimeo. Uma taxa de câmbio estável e sobrevalorizada permite também uma política de juros baixos e até negativos numa economia cuja acumulação de estoques estratégicos depende em boa medida de importações, como no caso do Japão do pós-guerra.
- 10 Os dados que informam esse e os próximos comentários estão em Mattos, J.J.S. (1992), *Economic Relations between Latin America and Asia-Pacific*, UN-ECLAC, draft.

OS INVESTIMENTOS JAPONESES NO BRASIL DOS ANOS CINQUENTA ATÉ HOJE

Neantro Saavedra-Rivano*

1. Introdução

Este artigo se propõe relatar a evolução das relações entre o Brasil e o Japão no que toca aos investimentos diretos no Brasil. É uma história movimentada, que se iniciou na década dos 50 com grandes expectativas e esperanças de ambos lados, talvez mais do lado japonês que do brasileiro. Como tantos outros projetos, este relacionamento tem sido seriamente afetado pela longa crise econômica que o Brasil atravessa desde 1980. Antes de entrar no próprio tema é necessário explicar a evolução dos investimentos diretos japoneses no mundo e, mais particularmente, na América Latina, objeto da segunda e terceira seções. As quarta e quinta partes deste artigo oferecem uma análise da evolução dos investimentos japoneses no Brasil e dos fatores por trás desta evolução. Para evitar que a discussão fique em abstrações ou generalidades, a sexta seção do artigo apresenta em bastante detalhe o caso da empresa Usiminas, emblemático a meu ver de todo este tema. A última seção oferece alguns breves comentários sobre as perspectivas futuras, que são de fato bastante incertas.

2. Investimento direto japonês no mundo

Os investimentos japoneses no mundo cresceram continuamente durante os anos 80, e de maneira explosiva a partir de 1985. No período 1985-89 os fluxos anuais aumentaram a uma taxa média anual de 53% e o investimento cumulativo triplicou em valor. Ao mesmo tempo observou-se um redirecionamento dos fluxos de investimento direto que privilegiou os Estados Unidos principalmente e a Comunidade Econômica Européia em menor grau. Os novos países industrializados da Ásia (NIEs) receberam também maciços investimentos para produção de manufaturas. Mas em termos globais a estrutura setorial dos investimentos japoneses viu diminuída a participação dos investimentos produtivos e, sobretudo, aquela dos investimentos destinados ao desenvolvimento de recursos naturais (mineração, pesca, florestas). Por outro lado, os investimentos em serviços, particularmente financeiros, aumentaram mais do que proporcionalmente (ver Quadros 1 e 2).

Quadro 1

Estrutura regional do investimento direto japonês no mundo: ano fiscal 1951-1991

(% total mundial em milhões de US\$)

	N. América	Europa	Ásia	L. América	Outros	Mundo
1951-80	26,8	12,1	26,9	16,9	17,1	36,496
1981	28,2	8,9	37,4	13,2	12,3	8,932
1982	37,7	11,4	18,0	19,5	13,4	7,703
1983	33,2	12,2	22,7	23,1	8,8	8,145
1984	34,9	19,1	16,0	22,6	7,4	10,155
1985	45,0	15,8	11,7	21,4	6,1	12,217
1986	46,8	15,5	10,4	21,2	6,1	22,320
1987	46,0	19,7	14,6	14,4	5,3	33,364
1988	47,5	19,4	11,8	13,7	7,6	47,022
1989	50,2	21,9	12,2	7,8	7,9	67,540
1990	47,8	25,1	12,4	6,4	8,3	56,911
1991	45,3	22,5	14,3	8,0	9,9	41,584
1951-91	44,0	19,5	15,2	12,4	8,9	352,932

Fonte: Ministério das Finanças do Japão.

Nota: O ano fiscal se inicia em abril e termina em fins de março do ano seguinte.

* Professor, Instituto de Planejamento Sócio-Econômico e Escola de Pós-Graduação em Economia Política Internacional, Universidade de Tsukuba, Tsukuba Japão.

Quadro 2

Estrutura setorial do investimento direto japonês no exterior: ano fiscal 1951-1991

(% total geral em milhões de US\$)

	1951-85	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1951-91
Manufaturas	29,3	17,1	23,5	29,4	24,1	27,2	29,6	26,7
Recursos naturais	15,5	3,3	1,9	2,7	2,2	2,7	3,2	5,7
Comércio e serviços <i>em particular</i>	51,8	77,1	75,3	66,7	72,6	68,7	66,0	65,8
Comércio	15,2	8,3	6,8	6,8	7,6	10,8	12,6	10,4
Seguros e serviços financeiros	13,0	32,4	32,0	27,9	22,8	14,1	12,0	19,9
Outros	3,5	2,5	1,4	1,2	1,1	1,4	1,2	1,8
Total geral	83.650	22.320	33.364	47.022	67.540	56.911	41.584	352.932

Fonte: Ministério das Finanças do Japão.

Houve vários motivos para a expansão dos anos 80. Entre eles destacam-se a apreciação do yen, especialmente acentuada a partir dos acordos do grupo das sete potências econômicas em 1985 (Plaza Agreement), e a escassez de mão de obra que começou a ser sentida no Japão. No caso do aumento dos investimentos nos Estados Unidos muitos deles (como no caso daqueles destinados à produção de veículos automotores e de aço) foram uma resposta ao aumento da fricção entre o Japão e os Estados Unidos e da ameaça de entraves às exportações japonesas para os Estados Unidos. No caso da Ásia, a região oferecia consideráveis retornos aos investimentos além de ser uma área naturalmente propícia à expansão dos interesses econômicos japoneses. Mais além destas explicações parciais, o aumento dos investimentos japoneses no mundo correspondeu à consolidação da presença do Japão como potência econômica mundial de primeira ordem de grandeza e ao desenvolvimento de estratégias econômicas condizentes com esta condição.

A partir de finais de 1989 os fluxos de investimentos japoneses para o exterior declinaram, ainda que mantendo valores consideráveis. Vários fatores são responsáveis por este fenômeno. Em primeiro lugar, houve um esgotamento natural de um processo que obviamente não poderia manter as altíssimas taxas de crescimento observadas. No caso dos Estados Unidos, numerosos investimentos revelaram-se pouco lucrativos e, em geral, os níveis de satisfação dos empresários japoneses com os seus investimentos na América do Norte foram relativamente baixos. Além disto, em 1989 os grandes investimentos nos setores de aço e de produção de veículos automotores haviam sido completados. A estagnação econômica em que se encontra a maioria dos países industrializados diminui também o incentivo para novos investimentos e deprime a rentabilidade dos investimentos nos setores imobiliário e financeiro. O próprio Japão foi vítima de uma séria crise financeira que reduziu a menos da metade os preços das ações e afetou a posição dos bancos e outras instituições financeiras. Apesar disto, os investimentos japoneses na Ásia, especialmente na produção de manufaturas, foram pouco afetados por este declínio. Estes investimentos têm se revelado lucrativos e há altos índices de satisfação entre os empresários japoneses. Indonésia, Malásia e China estão entre os raros países nos quais os investimentos japoneses aumentaram entre 1989 e 1991.

3. Investimento direto japonês na América Latina

Uma análise superficial dos dados sobre o investimento japonês no mundo indicaria que a participação da América Latina tem se mantido relativamente constante durante a maior parte da década dos 80, crescendo em valor até 1989 inclusive, e de fato superior àquela da Ásia. Na realidade, estes

números agregados escondem a extraordinária transformação ocorrida desde o final dos anos 70 tanto na composição setorial quanto na composição geográfica dos investimentos diretos japoneses na América Latina (veja-se Quadros 3 e 4).

Quadro 3

Investimento direto japonês na América Latina: ano fiscal 1951-1991
(milhões de US\$)

	1951-76	1977-86	1987	1988	1989	1990	1991	1951-91
Panamá, Cayman e Bahamas	181	11.232	4.236	5.058	4.322	2.051	1.818	28.898
Brasil	1.803	3.054	229	510	349	615	171	6.731
México	183	1.373	28	87	36	168	193	2.067
Outros	1.134	1.457	323	773	531	794	1.155	6.167
Total	3.301	17.072	4.816	6.428	5.238	3.628	3.337	43.821

Fonte: Ministério das Finanças do Japão.

Quadro 4

Estrutura setorial do investimento direto japonês na América Latina: ano fiscal 1951-91
(% total geral em US\$ milhões)

	1951-86	1987	1988	1989	1990	1991	1951-91
Manufaturas	23,7	3,3	6,9	3,7	17,9	10,9	15,2
Recursos naturais	8,9	0,7	0,8	0,4	1,9	2,64	4,7
Comércio e serviços <i>em particular</i>	67,2	95,3	92,3	95,9	80,3	86,4	79,9
Comércio	6,1	3,4	1,8	4,8	11,6	7,64	5,6
Seguros e serviços financeiros	21,0	54,8	63,3	52,0	25,8	11,95	34,3
Outros	0,2	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
Total geral	20.373	4.816	6.426	5.238	3.628	3.338	43.821

Fonte: elaborado a partir de dados do Ministério das Finanças do Japão.

Até os anos 70 o Brasil recebia mais da metade dos investimentos japoneses na região e o México se encontrava em segundo lugar ainda que com uma participação muito menor. A partir do final dos anos 70 houve um dramático redirecionamento dos fluxos de investimento para os paraísos fiscais localizados no Panamá, Bahamas e Ilhas Cayman, sendo que em 1987 a participação destes chegou quase a 90% do total. A extensão desta mudança é bem descrita pela evolução, entre 1976 e 1987, da participação destes três países no total acumulado, a qual passou de 5,5% em fins do ano fiscal 1976 para 65,8% em fins do ano fiscal 1991 (isto é, março de 1992). A participação brasileira, no mesmo período, caiu de 54,6% para 15,4%.

Esta redistribuição dos investimentos japoneses na região está associada a um redirecionamento dos investimentos que privilegia o setor de serviços financeiros e de transportes às custas dos setores de manufaturas e de desenvolvimento de recursos naturais. É de se notar que os “investimentos” no setor de serviços de transporte, de grande peso no total, já que incluem o valor dos navios registrados no

Panamá, tem pouquíssimo significado do ponto de vista da economia regional. Semelhante observação é válida no caso dos investimentos no setor financeiro localizados nos paraísos fiscais do Caribe, já que os recursos nominalmente investidos naqueles locais encontram-se na realidade em lugares distantes da região. A conclusão desta breve análise é que a queda dos investimentos japoneses na região é muito maior do que se poderia imaginar a partir do exame dos números agregados, e que para se ter uma melhor idéia da sua magnitude convém separar Panamá, as Ilhas Cayman e Bahamas dos outros países.

A partir de 1989 tem havido uma reversão parcial de algumas das tendências previamente assinaladas. Por um lado, a instabilidade no Panamá e a estagnação econômica nos países industrializados tem levado à diminuição tanto em termos absolutos quanto relativos, dos fluxos de investimento direto japonês para Panamá, Bahamas e Ilhas Cayman. Por outro lado, a resolução das questões pendentes relativas à dívida externa da América Latina, assim como a melhora das condições econômicas de vários países da região, tem estimulado alguns investimentos japoneses no México e América do Sul. Em consequência, os investimentos em manufaturas e desenvolvimento de recursos naturais tem aumentado em termos relativos desde 1989, enquanto que aqueles em serviços diminuíram no mesmo período.

Apesar desta reversão parcial, os investimentos diretos japoneses na América Latina continuam dando preferência aos setores de serviço em detrimento dos setores de produção de manufaturas e desenvolvimento de recursos naturais, como se percebe claramente ao comparar os Quadros 2 e 4.

4. Investimento direto japonês no Brasil

Ao examinar a situação dos investimentos diretos japoneses no Brasil é conveniente distinguir três períodos: até 1970, de 1970 a 1980 e o período posterior a 1980.

Uma grande parte dos investimentos japoneses no período anterior a 1970 estiveram associados ao desenvolvimento da sua infraestrutura comercial e foram feitos pelas "trading companies" (ou "sougou shousha"). Houve também importantes influxos de recursos japoneses destinados à produção de aço (Nippon Steel, Kawasaki Steel), para o estabelecimento de estaleiros navais e também para a produção de matérias primas para o setor têxtil. Naquela época o Japão era um pequeno investidor no cenário econômico mundial. Para se ter uma idéia, é bom lembrar que em 1971 o investimento direto japonês acumulado no exterior era equivalente a apenas 1,7% do seu produto interior bruto (PIB), enquanto que essa proporção era duas vezes maior na Alemanha Ocidental e quase dez vezes maior na Inglaterra. Assim se explica que, ainda que o Brasil se encontrasse entre os três principais destinatários dos investimentos diretos japoneses, do ponto de vista brasileiro o Japão estava em fins de 1970 apenas em sexto lugar no ranking dos investidores estrangeiros com uma participação de 4% do total.

A década dos 70 foi um período de crescimento excepcional tanto para o Brasil como para o Japão. Enquanto que para o Brasil estes foram os anos do chamado "milagre econômico", o Japão durante estes anos consolidou a sua transformação em um país industrializado de primeira linha. Os fluxos de investimento direto japonês no exterior cresceram durante esta década a uma taxa média anual de 18,5% e os estoques acumulados aumentaram em mais de cinco vezes. Por coincidência, o estoque de investimentos estrangeiros diretos no Brasil também aumentou em mais de cinco vezes durante este período, segundo estatísticas do Banco Central do Brasil (ver Quadro 5). É verdade que as estatísticas brasileiras e japonesas sobre o investimento estrangeiro são de difícil comparação, em particular as primeiras têm a tendência de subestimar o valor real dos investimentos enquanto as segundas têm a tendência oposta. Mesmo assim ambas concordam em mostrar (ver Quadros 5 e 6) que durante a década dos 70 houve importantes fluxos de investimentos diretos do Japão para o Brasil e que cada país era altamente significativo para o outro. Como já foi dito, durante a maior parte do período o Brasil foi o terceiro principal destino dos investimentos diretos japoneses no exterior, porém a sua participação no total diminuiu sistematicamente. Por outra parte, em fins de 1980 o Japão passou a ocupar o quarto lugar entre os investidores estrangeiros no Brasil com 9,5% do total acumulado. Houve importantes investimentos nos setores de produção de aço, papel e celulose, fertilizantes, e produtos petroquímicos.

É de se notar que muitos destes investimentos foram projetos desenvolvidos conjuntamente com empresas estatais. Contrariamente à postura ideológica de muitos empresários norteamericanos pouco simpática a alianças com empresas estatais, as firmas japonesas participaram nesses projetos com toda naturalidade. Além disto, agências de financiamento do governo japonês, como o Banco de Exportações e Importações do Japão (Jexim) e o Fundo de Cooperação Econômica de Ultramar (OECF), tiveram uma participação importante em muitos destes projetos.

Quadro 5

Investimento direto no Brasil até 1991
(milhões de US\$)

	Até dez. 1970	Até dez. 1980	Até junho 1991
Estados Unidos	1.201	5.565	10.515
Alemanha Ocidental	572	3.238	4.876
Japão	157	1.899	3.479
Suíça	480	2.383	2.894
Total mundial	3.780	19.978	35.391

Fonte: Boletim Mensal do Banco Central do Brasil, vários números.

Quadro 6

Investimento direto japonês no Brasil: ano fiscal 1951-91
(milhões de US\$; %)

	Valor	Fração do total	Classificação
1951-76	1.803	9,3	3
1977	267	9,5	3
1978	258	5,6	3
1979	409	8,2	3
1980	170	3,6	4
1981	316	3,5	5
1982	322	4,2	5
1983	410	5,0	4
1984	318	3,1	6
1985	314	2,6	8
1986	270	1,2	13
1987	229	0,7	20
1988	510	1,1	15
1989	349	0,5	23
1990	615	1,1	15
1991	171	0,4	29
1951-91	6.731	1,9	10

Fonte: elaborado a partir de dados do Ministério das Finanças do Japão.

Os anos 80 foram muito diferentes e se caracterizaram neste particular pelo colapso da posição privilegiada que o Brasil tinha enquanto destino dos investimentos diretos japoneses. É verdade que a diminuição não foi muito grande em valores absolutos, porém a participação brasileira nos investimentos

diretos japoneses no mundo passou de 8,2% em 1979 para 2,6% em 1985 e para 0,4% em 1991. Em termos de valores acumulados, a participação brasileira no total passou de aproximadamente 9% em março de 1980 para 1,9% em março de 1992. Também na região latinoamericana a posição relativa do Brasil deteriorou-se a partir de 1980. Após ter sido o principal destino dos investimentos japoneses na região, em 1991 o Brasil esteve em quinto lugar entre os países latinoamericanos, com pouco mais de 5% do total investido naquel ano fiscal. Já em termos de investimentos acumulados até março de 1992, o Brasil está em terceiro lugar (atrás do Panamá e das Ilhas Cayman), com 15,4% do total. Apesar deste retraimento dos investimentos japoneses no Brasil, a participação do Japão nos investimentos diretos estrangeiros no Brasil manteve-se estável desde 1980. Isto devido a que, por motivos que serão discutidos na próxima seção, houve uma retração generalizada dos investimentos diretos estrangeiros no país (veja-se Quadro 5).

Convém ressaltar algumas características dos investimentos japoneses no Brasil. Em primeiro lugar, estes investimentos têm se concentrado principalmente no setor manufatureiro, responsável em média por mais de 60% do total. Esta tendência foi atenuada durante a segunda metade da década dos 80, quando houve um significativo redirecionamento para o setor de serviços financeiros, mas há sinais de um retorno à concentração em investimentos produtivos. Contudo, a proporção dos investimentos destinados ao setor de serviços financeiros continua bem acima dos seus valores históricos (ver Quadro 7), o que é certamente explicado pela permanência das altas taxas de inflação. É digno de nota que a concentração no setor manufatureiro não é típica dos investimentos diretos japoneses em geral (ver Quadro 8 para uma comparação com a América Latina e o mundo da estrutura setorial dos fluxos de investimento direto japonês). Uma segunda característica dos investimentos japoneses no Brasil é que o tamanho do investimento das firmas é relativamente pequeno. Para se ter uma idéia disto, se compararmos o volume de negócios das maiores empresas japonesas no Brasil com aquele das maiores empresas dos oito países que mais têm investido no Brasil, as japonesas são menores apesar do Japão se encontrar em terceiro lugar (ver Quadro 9). Em particular, o número de empresas japonesas estabelecidas no Brasil é alto. Segundo dados da Agência Japonesa para a Promoção do Comércio Exterior (JETRO), até fins de 1992 havia 322 empresas estabelecidas no Brasil controladas total ou parcialmente por 251 empresas japonesas, muitas delas empresas de médio porte no Japão.

Quadro 7
Estrutura setorial do Investimento direto japonês no Brasil: ano fiscal 1951-90
(% total geral em milhões de US\$)

	1951-80	1981-84	1985-88	1989	1990	1951-90
Manufaturas	65,0	72,6	55,6	38,7	51,3	62,0
Recursos naturais	8,8	4,2	3,4	0,4	5,8	6,0
Comércio e serviços <i>em particular</i>	25,6	23,1	41,0	61,3	48,7	31,7
Comércio	8,0	7,9	12,0	6,1	3,0	6,6
Seguros e serviços financeiros	7,1	11,6	40,4	38,1	36,7	16,8
Outros	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
Total geral	2.908	1.366	1.323	349	614	6.560

Fonte: elaborado a partir de dados do Ministério das Finanças do Japão.

Quadro 8
Comparação das estruturas setoriais do investimento direto japonês
Brasil, América Latina e Mundo: totais acumulados até março de 1991
 (percentagens do total para cada país ou região)

	Brasil	América Latina	Mundo
Manufaturas	62,0	15,2	26,3
Recursos naturais	6,0	4,7	6,0
Comércio e serviços <i>em particular</i>	31,7	79,9	65,8
Comércio	6,6	5,6	10,1
Seguros e serviços financeiros	16,8	34,3	21,0
Outros	0,2	0,2	1,9

Fonte: elaborado a partir de dados do Ministério das Finanças do Japão.

Quadro 9
Maiores empresas de oito dos maiores países investidores no Brasil
 (receita bruta anual em milhões de US\$ em 1990)

País investidor	Maior empresa		Segunda maior empresa	
Estados Unidos	GMB	2.394,2	Esso	2.213,1
Alemanha Ocidental	Mercedes-Benz	1.419,8	Hoechst	539,4
Japão	Moto Honda	282,9	Ishibrás	255,0
Suíça	Nestlé	1.609,9	Ciba-Geigy	468,9
Reino Unido	Shell	3.142,3	Souza Cruz	2.890,6
Holanda*	Gessy Lever	1.632,8	Philips	1.075,7
França	Carrefour	1.832,4	Rhodia	673,8
Itália	Fiat Atuomóveis	1.291,6	Pirelli Pneus	600,8

* Os países se encontram na ordem de importância, com exceção da Holanda que é o décimo-primeiro colocado (o Canadá é o oitavo).

Fonte: Banco Central do Brasil.

5. As razões do declínio

Assim como a década dos 70 foi igualmente exitosa para ambos países, o período posterior a 1980 viu os dois países seguirem rotas inteiramente diferentes. Estabelecido como potência econômica de primeira ordem de grandeza, o Japão continuou se desenvolvendo até se converter na segunda maior economia do mundo e líder em vários setores tecnológicos de ponta. A crise financeira sofrida desde 1990 dá sinais de estar próxima ao seu fim e, mesmo assim, a economia não cessou de crescer. Do seu lado, o Brasil tem experimentado uma perversa combinação de choques internos e externos cujos efeitos têm sido amplificados pelas persistentes imperfeições da sua estrutura econômica e social. No seu setor externo, o Brasil foi um dos principais protagonistas da crise financeira internacional que se iniciou em agosto de 1982. Ainda que para a quase totalidade dos outros países e instituições envolvidos a crise pertence ao passado, somente agora o Brasil começa a se recuperar dos efeitos desta crise, a qual consumiu a maior parte das suas energias nos últimos dez anos. Na frente interna, a longa acidentada,

e ainda inacabada transição entre o regime militar e a democracia civil tem exarcebado as pressões inflacionárias às quais a economia brasileira historicamente tem se mostrado sempre vulnerável.

É inegável que o insucesso de sucessivos governos brasileiros em estabilizar a economia durante este período tem pesado fortemente nas decisões de investimento das empresas estrangeiras, japonesas em particular. Conversações com empresários ou banqueiros japoneses revelam comumente preocupação com alguns aspectos do ambiente econômico brasileiro e com os efeitos que estes podem ter sobre a rentabilidade dos seus investimentos. Pode se distinguir três aspectos principais: conjuntural, estrutural e institucional. No que se refere à *conjuntura*, a percepção destes interlocutores é a de um país quase que totalmente absorvido pelos problemas derivados da dívida externa e da inflação. A consciência no uso dos instrumentos de política macroeconômica é baixa e, de qualquer maneira, o controle que as autoridades econômicas têm sobre a economia do país é questionável. Impressiona sobretudo a fixação no curto prazo quando comparado com a pouca atenção dada aos problemas estruturais. Entre os problemas *estruturais* que mais se menciona, encontram-se a desigual distribuição de renda e a situação da educação. Aponta-se que com uma educação deficiente, dificilmente a mão de obra brasileira poderá se comparar com aquela dos países da Ásia do Sudeste e, no futuro de médio prazo, talvez nem sequer com aquela do México ou do Chile, países que têm iniciado importantes programas para modernizar os seus sistemas educativos básicos. Por outro lado, a persistência de grandes desigualdades na distribuição da renda e da riqueza conspira contra a imagem do Brasil como um grande mercado potencial, já que de fato a massa de consumidores é relativamente pequena. Na medida em que investimentos diretos produtivos pretendam ser competitivos no mercado internacional ou direcionar a sua produção ao mercado interno, estas duas observações ajudam a entender porquê tem havido poucos investimentos estrangeiros no Brasil. Entre os aspectos *institucionais*, talvez o ponto mais mencionado seja a falta de estabilidade nas regras do jogo, nas normas legais e até nas instituições que controlam a atividade econômica. A crítica, comumente feita, de ser o Brasil um país muito fechado e relativamente hostil ao capital estrangeiro, tem perdido força recentemente, ainda que o nível de confiança quanto à permanência da nova atitude face ao capital estrangeiro não seja alto.

Uma exposição bastante reveladora das preocupações que os empresários japoneses têm em relação ao Brasil se encontra no informe de uma missão recente da Associação Japonesa de Empresas de Ultramar (Japan Overseas Enterprises Association, 1989), da qual participaram executivos de algumas das mais importantes firmas japonesas com interesses econômicos no Brasil. Alguns dos pontos levantados neste informe: viés contra os investimentos estrangeiros; restrições às transações internacionais; qualidade deficiente dos produtos e peças locais; nível tecnológico baixo; tamanho pequeno do mercado. O informe não aponta unicamente estes problemas mas também dá algumas sugestões, entre elas a adoção de políticas macroeconômicas consistentes e estáveis, o relaxamento das restrições ao ingresso de capitais e tecnologias do exterior e a expansão da base industrial nacional por intermédio do desenvolvimento de indústrias de suporte ("backward linkages"). Esta missão é uma das várias que têm visitado o Brasil ao longo destes anos. A sua existência e as críticas construtivas que costumam fazer indicam que o interesse estratégico do Japão no Brasil permanece latente. Outro elemento positivo no exame das relações econômicas entre o Brasil e o Japão é o grande número de empresas japonesas estabelecidas no Brasil, o que já foi notado antes. É também digno de ser observado que o número destas empresas não tem diminuído durante este período. De fato, o número de empresas de origem japonesa passou de 249 em fins de 1980 para 322 em fins de 1992.

6. O caso de Usiminas

É interessante ilustrar a discussão da seção anterior pelo exame de um caso concreto e, para este fim, selecionei a empresa Usiminas, em cujo projeto interesses japoneses estiveram envolvidos desde o início.

A Usiminas foi criada em 1958 com o objetivo de produzir produtos planos de aço em qualidade e quantidade suficientes para apoiar as indústrias automotriz e naval que tinham iniciado a sua operação

no Brasil. O projeto inicial previa uma produção anual de 500 mil toneladas. Os investidores iniciais foram o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (40%), o Governo do Estado de Minas Gerais (20%) e um consórcio de empresas japonesas criado para este fim, Nippon Usiminas (40%). O maior participante neste grupo era Nippon Steel e dele faziam parte 53 outras firmas japonesas além do Fundo de Cooperação Econômica de Ultramar do Japão (OECF).

Vale a pena explicar o ambiente que existia em ambos países naquela época. O Brasil, sob a Administração de Juscelino Kubitschek, estava engajado na execução de ambiciosos planos de desenvolvimento. O governo do Estado de Minas Gerais, de onde era extraída a maior parte do minério de ferro para processamento industrial, tinha óbvio interesse em associar-se a esses planos e converter-se em produtor de aço. Houve contatos iniciais do governo de Minas com empresas norteamericanas, mas a recepção obtida não foi entusiasta. Uma segunda missão exploratória foi ao Japão e lá recebeu uma calorosa acolhida. Rapidamente um comitê mixto foi estabelecido com assessoria da Federação Nacional de Organizações Industriais do Japão (Keidanren) e em pouco tempo chegou-se a um acordo (o Acordo Lanari-Horikoshi). A indústria japonesa de então já tinha atingido um elevado grau de sofisticação no desenvolvimento dos processos de produção de aços e na produção de equipamentos para montar usinas de aço. Nunca até esse momento havia surgido uma oportunidade para mostrar ao mundo a excelência da indústria siderúrgica japonesa. Além deste interesse setorial, certamente que Keidanren tinha expectativas além da indústria siderúrgica. Afinal, as 54 corporações japonesas que tomaram parte no projeto como sócias do grupo Nippon Usiminas (ver Quadro 10) representavam entre elas aproximadamente um terço do produto interno bruto (PIB) japonês da época. O Japão, já com ambições de ser um gigante asiático, reconhecia a ambição do Brasil de ser um gigante lantinoamericano e preparava-se para estabelecer uma aliança estratégica.

O investimento total para o projeto inicial, incluindo tanto capital de risco quanto financiamentos, foi de aproximadamente 170 milhões de dólares. 52% deste total veio do Japão, aproximadamente 52 milhões de dólares em capital de risco e o restante créditos proporcionados pelo Banco de Exportações e Importações do Japão (Jexim) e outros bancos japoneses. A Nippon Steel transferiu para a Usiminas equipamentos e tecnologias que na época eram a última palavra e numerosos técnicos japoneses foram ao Brasil proporcionar assistência técnica enquanto outros técnicos brasileiros iam ao Japão receber treinamento.

Quadro 10
Principais acionistas do grupo Nippon Usiminas
(milhões de yen; %)

Nome do acionista	Valor investido	Participação
OECF	11.504	38,39
Nippon Steel	4.321	14,36
Ishikawajima-Harima Heavy Industries	2.303	7,65
Kobe Steel	1.462	4,86
Nippon Kokan	1.345	4,47
Mitsubishi Heavy Industries	1.321	4,39
Mitsubishi Electric	1.166	3,88
Hitachi Ltd.	961	3,19
Toshiba Corp	882	2,93
Fuji Electric	662	2,20
Hitachi Shipbuilding and Engineering	441	1,45
Kawasaki Steel	278	0,92
Sumitomo Metal Industries	278	0,92
Subtotal	26.924	89,5
Total dos 55 acionistas	30.091	100,0

Fonte: Nippon Usiminas Kabushiki Kaisha.

Durante os anos 60 e 70 a Usiminas executou vários programas de expansão e modernização. O grupo Nippon Usiminas contribuiu aos novos levantamentos de capital, contudo a sua participação diminuiu e em 1980 ela tinha sido reduzida à metade. O entusiasmo inicial dos parceiros japoneses havia também diminuído consideravelmente e o ambiente econômico era avaliado negativamente. As políticas de preços para os produtos siderúrgicos, estabelecidas pelas autoridades econômicas, eram efetivamente desenhadas para subsidiar as indústrias automotriz e naval em detrimento das empresas siderúrgicas. Ainda que o setor estatal, como acionista da Usiminas, não se importasse com o balanço financeiro da empresa, certamente que os acionistas japoneses não podiam ficar satisfeitos com o desempenho da Usiminas. Durante toda a sua existência como empresa semi-estatal, a Usiminas pagou dividendos aos seus acionistas somente durante nove anos (1971-79). A Nippon Usiminas recebeu ao todo, antes de pagar impostos, 3,6 bilhões de yen, ou ainda aproximadamente 10% do capital de risco investido. O dinheiro pagou as despesas operacionais do grupo Nippon Usiminas e os acionistas nunca receberam qualquer retorno ao seu investimento.

Em 1976 criou-se a Siderbrás como uma empresa controladora (holding) de todas as empresas voltadas para a produção integrada de aço, as quais tinham, na sua totalidade, participação majoritária do Governo brasileiro. Com este ato desapareceu qualquer esperança de uma liberalização naquele setor da economia ou de aumento da concorrência no mercado doméstico para produtos de aço. O setor siderúrgico foi consolidado sob o estrito controle da Siderbrás e das autoridades econômicas. A partir de 1982, lançando mão de variados artifícios, a Siderbrás manobrou para aumentar a sua participação acionária na Usiminas às custas da Nippon Usiminas e do BNDES. O principal artifício consistiu no redirecionamento das devoluções do imposto sobre produtos industrializados (IPI), que deveriam ser feitas aos acionistas, para os cofres da empresa controladora. A Siderbrás utilizou em seguida estas receitas para aumentar o capital e consequentemente a sua participação acionária. Não contente com isto, a Siderbrás atrasou sistematicamente os pagamentos destinados à integralização do novo capital. Desta forma aproveitou-se da inflação para aumentar o poder de compra dos seus recursos. O Quadro 11 mostra a evolução da participação acionária do grupo Nippon Usiminas como resultado da criatividade da Siderbrás. Um resultado menos visível desta operação foi a criação de um surto contencioso que iria enturvar as relações econômicas entre os dois países por longos anos. A situação foi essencialmente resolvida em setembro de 1990, já desaparecida a Siderbrás, por um acordo entre a Nippon Usiminas e o BNDES, que restabeleceu a participação acionária da Nippon Usiminas em 12,9%.

Quadro 11
Evolução da participação na Usiminas do grupo Nippon Usiminas
 (percentagem)

Data	Participação
Janeiro	40,0
Abril	21,5
Junho	18,8
Novembro	17,8
Novembro	11,2
Dezembro	5,0
Abril	4,6
Agosto	4,6
Setembro	12,9
Outubro	13,8

Fonte: Nippon Usiminas Kabushiki Kaisha, Usiminas, Jornal do Brasil (14/09/90).

Após a privatização da Usiminas ocorrida em outubro de 1991, o grupo Nippon Usiminas permanece como importante acionista com 13,8% das ações e um dos 8 membros do Conselho Diretor. O governo não se encontra mais diretamente representado na empresa e a empresa é novamente rentável. Em 1992, pela primeira vez desde 1979, Usiminas pagou dividendos aos seus acionistas.

7. Comentários finais

A história das relações econômicas entre o Brasil e o Japão iniciou-se com grandes expectativas de ambas as partes e consideráveis promessas de benefícios mútuos, mas se viu frustrada pelos caminhos divergentes que os dois países seguiram a partir de 1980. Poderia se dizer que a situação dos investimentos diretos japoneses no Brasil é representativa de tantos projetos não realizados ou ainda dos desafios pendentes. Ainda que o Brasil resolvesse prontamente a sua crise conjuntural e se engajasse decididamente na definição dos seus objetivos de longo prazo, a situação seria muito diferente daquela do final dos anos 50, quando o Japão era uma potência emergente à procura de sócios em um mundo que estava descobrindo. As perspectivas para o futuro dos investimentos japoneses no Brasil dependem de uma série de condicionantes, no Japão, na América Latina e no Brasil.

O Japão continua no ambiente de estagnação econômica que se iniciou já mais de um ano, ainda que há vários indícios de que esta crise se aproxima do seu fim. Além disto, a recente apreciação do yen face ao dólar deverá constituir um forte estímulo aos investimentos direto no exterior e ao deslocamento da produção de empresas japonesas do Japão para outros países. Contudo, o mais provável é que a maior parte do novo investimento direto no exterior se dê em países asiáticos, especialmente na China e nos países da Ásia do Sudeste. Estes são hoje em dia os países mais dinâmicos no cenário econômico mundial. Por outra parte, o Japão tem um interesse estratégico em ampliar as suas relações com estes países, face ao aumento da importância dos blocos econômicos e das tendências protecionistas nos Estados Unidos e outros países.

Na América Latina se assiste a um processo de recuperação e modernização das estruturas econômicas na maioria dos países importantes. Este fato deve contribuir para estimular o interesse japonês em investimentos na área. Por outro lado, o proposto Acordo Norteamericano de Livre Comércio (NAFTA) tem um efeito indeterminado e incerto na atitude japonesa face a América Latina. Ainda que o aumento dos acordos de integração entre países latinoamericanos seja visto como um fato positivo, os acordos com participação norteamericana inspiram desconfiança devido à postura protecionista e relativamente hostil ao Japão da nova administração norteamericana.

Já no Brasil as principais condições para estimular novos investimentos japoneses consistem na estabilização da economia e na definição de objetivos de longo prazo destinados a recompor a estrutura econômica e social.

No curto prazo, é improvável que se assista a uma retomada maciça dos investimentos diretos japoneses na América Latina. Haverá sempre projetos de oportunidade, como se tem visto ao longo dos últimos anos, e muito possivelmente aumento nas relações comerciais (como tem ocorrido com o Chile e, em certa medida com a Argentina). No caso do Brasil, o compasso de espera se verá ainda estimulado pela indefinição política, agora que se aproximam as eleições presidenciais de 1994.

Referências:

Banco Central do Brasil, **Boletim Mensal**, Brasília, vários números.
Japan Eximbank, **Revista Mensal do Instituto para o Investimento Direto em Ultramar** (em japonês), Tóquio, vários números.

Japan Eximbank, **EXIM Review**, Tóquio, vários números.

Japan External Trade Organization, **Informe sobre os investimentos diretos no exterior do Japão e do mundo** (em japonês), Tóquio 1993.

Japan Overseas Enterprises Association, **Report by a Survey Mission on Investment Environment**,
Tóquio 1990.

Ministério das Finanças do Japão, **Estatísticas sobre Fluxos Financeiros** (em japonês), Tóquio, dezembro de 1991.

Saavedra-Rivano, Neantro, **Recent history and future prospects of economic relations between Japan and Latin America**, Institute of Developing Economies, Tóquio 1989.

Saavedra-Rivano, Neantro, *Japanese direct investment in Brazil*, **Ensaios Econômicos nº 168**, Escola de Pós-Graduação em Economia, Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro 1990.

Saavedra-Rivano, Neantro, *Chile and Japan: Opening doors through trade, in Japan, the United States, and Latin America: Towards a Trilateral Relationship in the Western Hemisphere?*, eds. B. Stallings and G. Székely, Macmillan, London 1993.

JAPÃO - DESENVOLVIMENTO ATUAL E PERSPECTIVAS PARA O FUTURO

J.D. WHITLEY

London Business School

Neste artigo examinamos o comportamento da economia japonesa nos últimos três anos e suas perspectivas futuras até o final do século.

A principal questão levantada pela recente desaceleração do crescimento japonês é se o formidável desempenho econômico do passado teria chegado ao fim, ou se esta desaceleração seria apenas temporária. No futuro, os Estados Unidos e possivelmente a Comunidade Européia deverão pressionar de forma crescente o Japão para que este reduza seu superávit comercial. Ao mesmo tempo, aquele país deverá sofrer a pressão econômica advinda do rápido crescimento de outros países da Ásia, principalmente da China.

DESEMPENHO RECENTE

A situação econômica enfraqueceu-se ainda mais no final de 1992, com um lento crescimento dos salários e queda nas vendas de automóveis e outros bens de consumo duráveis. A necessidade crescente de consolidação no setor financeiro deprimiu o nível de confiança, e pode restringir ainda mais os empréstimos das instituições financeiras e os gastos das famílias e das firmas.

Alguns indicadores apóiam a idéia de que a recessão ganha corpo. Por outro lado, outras evidências sugerem que a economia já atingiu seu ponto mais baixo. Por exemplo, de acordo com a pesquisa Tankan trimestral do Banco do Japão, o nível de confiança das firmas encontra-se no nível mais baixo dos últimos dez anos mas, de acordo com o índice EPA de principais indicadores, a confiança do setor manufatureiro mostra uma recuperação. Esta passou de 30,8 em dezembro e 23,1 em novembro para 50,0 pontos em janeiro. Esta foi a primeira vez em dez meses que o indicador atingiu o nível chave de 50 pontos. Acima de cinquenta costuma indicar uma expansão na economia dentro do período de 3 a 6 meses, enquanto abaixo de 50 pontos anuncia uma contração. Em contraposição, indicador semelhante publicado pela EPA sugere que a economia continua em recessão. Este pulou de 10,0 em dezembro para 11,1 e tem estado abaixo de 50 por 6 meses consecutivos.

Produção Industrial

A produção industrial japonesa, medida de janeiro a janeiro, caiu 7,6%, a maior queda entre as economias do G7. Ela cresceu 1,9% em fevereiro -- este foi o primeiro aumento desde setembro -- mas ainda fica 5,4% abaixo da do mesmo mês do ano anterior. Este foi o quarto mês consecutivo em que a produção, medida numa base anual, caiu. Existem razões para otimismo vindas do setor automobilístico, que aumentou sua produção na expectativa de nova demanda, gerada por novos modelos, lançados recentemente, e da Associação Japonesa de Produtores de Veículos, que anunciou um aumento nas vendas na primeira quinzena de março. Esta lenta recuperação da confiança dos produtores de automóveis refletiu-se em um aumento de 4,4% na produção de materiais de transporte em fevereiro, e de 7,9% da produção de metais. Outro sinal encorajador foi o aumento de 1,7% nas vendas de automóveis em março, o primeiro, numa comparação ano-a-ano, em nove meses.

TABELA 1 - Indicadores Econômicos Recentes

Mudanças percentuais sobre o ano anterior, a não ser que indicado de outra forma

	1992				1993	
	set.	out.	nov.	dez.	jan.	fev.
Produção Industrial	-4,1	-6,4	-8,3	-8,5	-7,6	-5,4
Novas Encomendas (maquinário)	-8,3	-30,8	-15,9	-6,5	-14,8	
Principais Indicadores	0,0	11,5	0,0	0,0	19,2	
Falências de Firmas (mudanças absolutas)	354	222	174	170	26	146
Vendas de Lojas de departamentos	-4,1	-2,0	-4,3	-7,4	-3,1	

PNB e Componentes de Demanda

O aumento de 0,1% no PNB, no quarto trimestre, deveu-se aos rendimentos no exterior, já que o PIB caiu ligeiramente, pelo terceiro trimestre consecutivo. Em 1992, o PNB cresceu 1,5% em todo o ano, a pior taxa de crescimento desde o início da década de setenta. Em 1991, ela havia sido de 4,1%.

O aumento do PNB no quarto trimestre segue-se a uma queda de 0,6% no terceiro trimestre e a um crescimento nulo no segundo. A demanda doméstica caiu no quarto trimestre, sendo esta a terceira queda trimestral consecutiva, fenômeno sem precedentes desde a guerra. O investimento e os gastos de consumo também caíram no quarto trimestre, quedas apenas compensadas pelo crescimento do volume de exportações e pelos gastos do governo. O total de investimentos caiu 1,7%, contra 1,8% no terceiro trimestre, uma vez que o investimento privado, tanto em habitação como em maquinário caiu mais de 3%, enquanto o investimento governamental subiu 3,9%, a medida que o pacote econômico expansionário de agosto começou a ter efeito. Os gastos de consumo caíram 0,6% no quarto trimestre, depois de haverem subido 0,8% no terceiro, enquanto o consumo governamental subiu 0,3%. O volume de exportações subiu 1,9%, comparado a 0,9% no trimestre anterior, mas o volume de importações caiu 1,6%, após um aumento de 1,3% naquele trimestre. Tanto gasto de consumo como volume de exportações cresceram menos que em 1991. (ver tabela 2).

No que se refere às importações é extraordinário notar que o total de bens e serviços importados caiu quase 6% em 1991 e 1992, período em que os gastos domésticos cresceram mais que 3%. No entanto uma inspeção mais detalhada dos dados revela que este comportamento deve ser atribuído à queda nas importações de serviços, já que o volume de importações de bens cresceu a uma taxa semelhante à da demanda doméstica (ver tabela 2). A variação líquida dos estoques teve uma influência desprezível no comportamento da demanda final, nos últimos dois anos.

TABELA 2 - PNB e Componentes de Gasto

Mudanças percentuais sobre o período anterior, a não ser que indicado de outra forma.

					Previsão
	1991	1992	1993	1994	
PNB	4,1	1,5	-1,1	1,9	
Consumo Privado	2,2	1,8	0,7	2,4	
Consumo Governamental	1,7	2,4	2,8	3,4	
Investimento Fixo Privado	5,8	3,9	-9,2	-6,1	
Investimento em Habitação	-8,4	-5,7	6,8	9,5	
Investimento Governamental	4,2	12,0	17,0	18,8	
Variação nos Estoques (%PNB)	0,3	-0,2	-0,2	-0,1	
Gasto Doméstico Final	2,7	0,6	0,1	2,4	
Exportações de Bens	2,6	1,6	-0,3	0,1	
Importações de Bens	2,8	0,5	3,4	3,1	
Serviços líquidos Reais (%PNB)	1,4	0,5	-0,3	-0,2	

O Banco de Crédito de Longo Prazo do Japão previu recentemente que os gastos de capital das firmas japonesas devem cair 3,8% no ano fiscal de 92/93, e mais 4% no ano seguinte, a maior queda desde 1970, e a primeira vez que o banco prevê dois anos sucessivos de declínio. O banco prevê ainda que o investimento em instalações e equipamento da indústria manufatureira vá cair 12,9% no próximo ano, após um declínio de 15,6% em 1993. A pesquisa Tankan trimestral do Banco do Japão mostra a confiança empresarial no setor manufatureiro caindo, no primeiro trimestre de 1993, para seu patamar mais baixo em dez anos. O indicador passou de -33, no terceiro trimestre, para -44 no quarto, e -49 no primeiro deste ano. A confiança no setor não manufatureiro também mostra sinais de enfraquecimento, de -27, no quarto trimestre, para -33. De acordo com a pesquisa, espera-se que o gasto de capital caia 4,2% no ano fiscal de 1993/94, comparado a 5,9% no ano fiscal de 1992/93. Dentro da queda projetada para 1993/94, prevê-se que a do investimento no setor manufatureiro seja de 9,9% e de 0,9% no setor não manufatureiro. Pesquisa Nihon-Keizai-Shimbun, realizada em fevereiro, foi ainda mais pessimista, projetando queda de 8,4%, no investimento privado, para 1993/94, com o investimento manufatureiro declinando 14,6%. Contudo, as principais companhias japonesas esperam um aumento em seus lucros no ano fiscal vindouro.

O investimento agregado caiu 1,1% em 1992, a pior queda desde 1975, após haver subido 3,1% em 1991. O investimento privado em maquinaria e equipamento caiu até agora em cinco trimestres consecutivos. O investimento privado em habitação também caiu dramaticamente pelo segundo ano consecutivo, mas o investimento público compensou parte da falta de demanda, na medida em que o governo começou a implementar seu pacote fiscal expansionário de obras públicas. O número de construções iniciadas começou a subir - 2,4% em 1992 -- após declínio de 20% em 1991. Outros sinais de recuperação eram evidentes no início de 1993.

Os estoques caíram 1,1% em fevereiro, e 1,0% em janeiro. Eles estão agora em seu nível mais baixo desde o final de 1991, mas não caíram tanto quanto se poderia prever pelo grau de desaceleração do produto.

Ainda que enfraquecido, em termos históricos, o consumo privado continua crescendo, embora a uma taxa desacelerada. Em 1992, os gastos agregados de consumo privado cresceram 1,8%. O consumo chegou a cair no quarto trimestre, mas ainda foi mais alto que o do trimestre correspondente no ano anterior. Estatísticas mais recentes em lojas de departamentos mostram uma queda nos primeiros meses de 1993. A perda de confiança por parte dos consumidores é revelada pelo aumento da taxa de poupança, que passou de 12,5% da renda, em 1991, para 14,5% em 1992.

MEDIDAS ORÇAMENTÁRIAS:

O orçamento fiscal de 1992/93 estabeleceu os gastos em 72.218 bilhões de ienes, apenas 2,7% a mais que em 1991/92. Este é o menor aumento em cinco anos. Planeja-se uma aumento de receitas de 1,2%, o menor desde 1983, na medida em que a receita tributária é cortada pela desaceleração econômica. Um pequeno impulso fiscal também foi criado pelo aumento de 5% das despesas com obras públicas. Um pacote adicional, introduzido em abril para estimular a economia fragilizada, foi aguardado com expectativa, mas também foi considerado inadequado. O pacote incluía a antecipação de 75% das despesas de trabalhos públicos para a primeira metade do ano fiscal de 1993/94 e a viabilização de empréstimos com baixas taxas de juros para pequenas e médias empresas, e para companhias que investissem em equipamentos poupadões de mão-de-obra. Percebida a inadequação deste pacote, uma série de medidas de emergência foi anunciada em agosto.

O pacote econômico anunciado em agosto continha medidas estimulantes equivalentes a 2,25% do PIB (10,7 trilhões de ienes). Incluía gastos do Governo em bens e serviços da ordem de 6,3 trilhões de ienes, compras de terras para obras públicas (1,6 trilhões de ienes), maiores empréstimos a serem concedidos pela corporação de financiamento à habitação (0,8 trilhões de ienes) e por outras instituições financeiras públicas (2,1 trilhões de ienes).

A consolidação orçamentária executada nos anos oitenta deu às autoridades espaço para tomar medidas de resposta à desaceleração cíclica, ainda que o déficit fiscal das autoridades centrais exceda os objetivos oficiais de médio-prazo.

O orçamento projetado para 1993/94 estabelece gastos apenas 0,2% maiores que em 1992/93, com um crescimento de 4,8% em obras públicas. A pequena dimensão do aumento levou a considerações sobre se este seria suficiente para impedir a economia de mergulhar na recessão. Desta forma, novas medidas foram recentemente anunciadas, estimadas em ¥ 13,2 trilhões, que incluem cortes nos impostos para estímulo de investimentos e construções; um programa de obras públicas e investimentos especiais em comunicação e infra-estrutura e empréstimos especiais. Contudo, pelo menos metade das despesas anunciadas parece consistir de fato da reclassificação de medidas já anunciadas no ano passado e a respeito de cuja implementação teriam chegado a pairar dúvidas. O anúncio das medidas expansionistas feito em abril é, desta forma, considerado até certo ponto, uma nova apresentação dos objetivos do ano passado, ao invés de um novo pacote de medidas. No entanto, ao menos oficialmente, as autoridades japonesas declaram-se comprometidas a usar a política fiscal como meio de tirar a economia da recessão.

COMÉRCIO EXTERIOR E CONTA CORRENTE

O alargamento do superávit em conta corrente do Japão para 1% do PIB em 1992 reflete um agudo declínio nas compras de certificados de investimento em ouro, altos ganhos nos termos de troca e a desaceleração do crescimento da demanda doméstica.

Os superávits no comércio e em conta corrente aumentaram à medida em que a demanda por importações permaneceu reprimida e constitui fonte potencial de atritos comerciais. No entanto, a remoção de alguns dos obstáculos remanescentes à competição interna e externa foi assunto de discussão da **Structural Impediments Initiative** (Iniciativa de Impedimentos Estruturais) em 1990 e das conversações que se seguiram em maio de 1992. Algumas medidas políticas estruturais tem sido tomadas para aumentar a competição, intensificar a competição nos mercados japoneses e melhorar a transparência das práticas comerciais. O superávit comercial aumentou novamente em fevereiro, de US\$ 9,8 bilhões para US\$ 10,2 bilhões, o quinto maior já registrado. O superávit em conta corrente também aumentou, para US\$ 11,8 bilhões. Num sinal de que a recessão externa e a valorização do iene começam a ter efeito, as exportações caíram 0,5% nos últimos 12 meses, a primeira queda em quase três anos. As importações, por outro lado, declinaram ainda mais, 2,8%. Em 1992 o superávit em conta corrente aumentou, de US\$ 78 bilhões para US\$ 117 bilhões. O superávit comercial passou a US\$ 133 bilhões, de US\$ 103 bilhões, enquanto o déficit em invisíveis caiu de US\$ 25 bilhões para US\$ 16,1 bilhões. O novo presidente dos Estados Unidos, Bill Clinton, estabeleceu metas setoriais quantitativas para reduzir o superávit comercial do Japão com os Estados Unidos que no ano passado, esteve em torno de US\$50 bilhões, apesar da desaceleração cíclica nos EUA e na Europa, que reduziu o potencial exportador para aqueles mercados. Este efeito foi especialmente reforçado por pressões bilaterais para manter, ou até ampliar, as restrições voluntárias à exportação. As exportações de bens de capital para o sudeste asiático têm sido relativamente encorajadoras.

A economia continua funcionando com alto grau de utilização da capacidade instalada, o que mantém a pressão para que se realizem investimentos de alta tecnologia e poupadore de mão-de-obra. O mercado de trabalho continua apresentando forte demanda embora com redução de horas. Apesar de menor crescimento do nível de salários, o custo do trabalho por unidade de produto aumentou substancialmente, na medida em que o crescimento da produtividade declinou, reduzindo margens de lucro.

INFLAÇÃO

Preços e salários estão sendo pressionados pela recessão e pelo alto valor do iene. Os preços por atacado caíram 0,4%, em fevereiro, e estão 1,5% mais baixos que há doze meses. Os preços ao

consumidor permaneceram inalterados nos últimos três meses e estavam apenas 1,3% mais altos em janeiro deste ano que no mesmo mês do ano anterior. Em 1992, a taxa de inflação média foi de 1,7%, contra 3,3% no ano anterior. Os preços ao consumidor em Tóquio subiram 1,6%, no ano fiscal corrente, o menor aumento em quatro anos, devido a competição crescente, e a uma queda de 11,9% nos preços dos legumes, em decorrência de condições favoráveis de tempo, especialmente em comparação com o do ano anterior.

A taxa anual de inflação estava em 1,2% em março, subindo de 1,0% em janeiro e 0,6% em novembro, a taxa mais baixa dos últimos quatro anos.

As receitas agregadas, no final de 1992, foram as mais baixas desde a recessão de 1987. Os salários industriais estavam 1,2% mais altos que em janeiro do ano anterior, e 0,2% mais altos que em dezembro. O trabalho em horas extras e os abonos declinaram, na medida que a economia se desacelerou. Os salários cresceram apenas 2,3% em 1992, contra 3,8% em 1991 e 4,5% em 1990. Espera-se que os incrementos salariais resultantes das negociações anuais da primavera (o "Shunto") caiam ainda mais em 1993. Quatro indústrias líderes já anunciaram aumentos salariais inferiores a 4% - eletrônica, motores, construção naval e aço. Com cortes nas horas extras, é provável que as receitas reais cresçam apenas 2%.

O IENE

Em meados de fevereiro o iene começou a subir substancialmente, chegando a aproximadamente 117 ienes por dólar, na expectativa do acordo do G7. Esta valorização de 7% aumentou o risco de recessão. Possíveis razões para a alta do iene são: o elevado superávit em conta corrente e a queda das taxas de juros nos Estados Unidos, verificados nos últimos meses. A elevação no valor do iene pressiona as vendas e os lucros de setores exportadores, tais como o aço, automobilístico, eletrônico e de maquinaria. Todavia, ela favorece setores energéticos e consumidores em geral, através de menores preços de produtos importados. É possível que a especulação em torno de um efeito de curva "J" acelere a valorização. Até agora, o Banco do Japão não parece estar intervindo no mercado de câmbios, e tem sido criticado por alguns analistas por aumentar a oferta de moeda ao comprar dólares.

AGREGADOS MONETÁRIOS E TAXAS DE JUROS

A taxa de empréstimos de liquidez continuou caindo, de 3,9% em janeiro para 3,2%, em resposta ao sexto corte na taxa oficial de redesconto efetuado pelo Banco do Japão em princípios de fevereiro. As taxas de longo prazo seguem padrão similar, como indica o índice NIKKEI, caindo de 5,29%, em janeiro, para 5,01% em fevereiro. O mercado de ações continua em baixa, embora com alguma recuperação no final do ano (ver parágrafo seguinte).

A política monetária foi concebida para atenuar os problemas financeiros que vêm afligindo o setor bancário no Japão. A taxa oficial de redesconto, de 3,75%, no final de julho 1992 foi cortada em 0,5%, permanecendo inalterada, e não mudou desde então. De julho a dezembro, as taxas de juros de curto e longo prazo caíram por volta de 0,25%. Apesar disso, o crescimento dos agregados monetários restrito e amplo desacelerou-se, devido ao enfraquecimento da atividade econômica. O agregado monetário monitorado pelo Banco Central (M_2+CD) quase não cresceu nos últimos 18 meses, sugerindo condições de aperto monetário. Anteriormente contudo, verificara-se um crescimento extraordinariamente rápido, em 1990. É possível portanto que a desaceleração de 1992 reflita apenas o retorno do agregado à sua trilha original. O padrão de crescimento monetário também tem sido influenciado pelas mudanças nas taxas de juros. Quando estas subiram, em 1990, deslocou-se a poupança em contas dos correios - não incluída no agregado monetário - para outros ativos com melhor remuneração. As taxas de empréstimos preferenciais também subiram mais lentamente que as taxas de mercado, no final de 1990 e começo de 1991, e, em resposta, as firmas tomaram empréstimo na taxa preferencial e reivestiram em CDBs. A medida que as taxas de juros caíram, os fundos retornaram aos depósitos postais, e as firmas saíram de

suas posições em CDBs, resultando em um crescimento de M2+CD extraordinariamente lento.

Outros indicadores, que não M2+CD, sugerem de certa forma uma política monetária expansionista. O crescimento de M1 restrito aumentou em 1990-91 e, ainda que tenha baixado em 1992, ficou em torno do mesmo nível que a taxa de crescimento média dos anos 80. Além disso, as taxas de juros de curto prazo caíram mais de 300 pontos de base nos últimos 18 meses, e a taxa de juros real de curto prazo está em seu nível mais baixo em mais de uma década (exceto por um breve período em 1989). As taxas de curto prazo também caíram em torno de um ponto percentual a mais que as taxas de longo prazo. Uma curva de rendimentos positivamente inclinada é associada com o alto crescimento de agregados estreitos, em comparação com o agregado amplo. Contudo, o intervalo ainda relativamente curto entre as taxas sugere que a política monetária permanece sensivelmente restritiva

Entretanto, não é perfeitamente possível entender todos os fatores associados com o comportamento recente dos agregados monetários e, consequentemente, julgar se as condições monetárias podem sustentar o crescimento econômico em 1993.

PREÇOS DOS ATIVOS E SETOR FINANCEIRO

Existem indícios de crescente pressão sobre o setor financeiro, como consequência do rápido aumento da inadimplência na amortização de empréstimos que se seguiu ao declínio dos preços dos imóveis.

A expansão do endividamento do setor privado, nos anos 80, excedeu a expansão da atividade econômica por uma larga margem. O Japão experimentou um "boom" no mercado de ativos, associado a um acúmulo de dívidas sem precedentes, rápido aumento nos preços dos ativos e aumento correspondente na riqueza das famílias. A valorização dos imóveis aumentou temporariamente o valor do capital de muitas empresas. Tal fato levou a uma redução da taxa de poupança das famílias e das empresas e, provavelmente, encorajou a especulação, baseada na expectativa de mais valorização dos ativos. Os preços da terra subiram velozmente, registrando um aumento anual médio de 20% no período de 1986-90. Houve também um aumento nos preços do mercado de ações. A elevação das taxas de juros, em 1989-90, e a redução do crescimento da renda e do valor dos ativos diminuiu a capacidade do setor privado de cobrir o serviço de suas dívidas. Produziu-se uma situação de fragilidade financeira, uma vez que o ajuste do preço dos ativos afetou negativamente a posição dos bancos e de outras instituições financeiras. O aumento dos preços dos ativos foi mais acentuado que em muitos outros países industrializados. Ainda que a recente deflação de tais preços tenha sido dramática, os preços dos imóveis poderão declinar ainda mais, se não houver logo uma recuperação da atividade econômica. Embora o nível de endividamento para consumo seja baixo, se comparado com quase todos os outros países também afetados pela queda nos preços dos ativos, o processo de ajuste financeiro contribuiu mais que o esperado para enfraquecer o crescimento dos gastos em consumo, bem como do investimento privado. Ainda que as taxas de juros tenham se reduzido significativamente no Japão, a necessidade das empresas de refinanciarem dívidas vinculadas a participações acionárias aumentou significativamente o custo do capital. O governo japonês anunciou em meados de agosto uma série de medidas com o intuito de reforçar a confiança do mercado. O pacote consiste basicamente do esclarecimento de procedimentos contábeis, e da intenção de introduzir medidas de apoio às instituições financeiras de sorte que possam cancelar empréstimos imobiliários de liquidação duvidosa. Mais recentemente, a Associação de Bancos Japoneses propôs o estabelecimento de uma corporação de recompra imobiliária para encorajar as instituições financeiras a darem baixa nos créditos de liquidação duvidosa e criar um mercado para os imóveis anteriormente utilizados como garantia.

O preço das propriedades residenciais caiu 8,7% no final de 1992, e o preço das propriedades comerciais caiu 11,4%.

Se não se produzir a esperada recuperação é provável que se verifiquem novas quedas na taxa de juros de curto prazo.

Embora a bolha de preços dos ativos, seguida de um aumento da dívida líquida das famílias, tenha sido motivo de preocupação, é pouco provável que este seja o principal fator de depressão nos gastos de consumo, contrariamente ao acontecido nos EUA e no Reino Unido. Ainda que a dívida bruta das famílias tenha crescido para algo em torno de 80% da renda pessoal nos anos 80, houve aumento correspondente no setor de depósitos pessoais e, na verdade, os ativos líquidos das famílias japonesas cresceram, de menos de 40%, para em torno de 50% da renda pessoal.

O endividamento bruto das companhias não-financeiras japonesas cresceu de 10 para 14 vezes o valor de suas receitas nos anos 80, mas em boa parte foi compensado pela aquisição de depósitos remunerados e títulos. Muitas grandes companhias japonesas conseguiram tomar emprestado e redepositar com lucro, inflando ambos os lados da folha de balanço, assim como os agregados monetários. Esta intermediação está sendo agora desmontada, e é um dos fatores por trás da recente queda no crescimento de tais agregados. O endividamento líquido das empresas não-financeiras japonesas cresceu mais que seus rendimentos na década de 80. As tentativas de reduzir a relação endividamento/receitas tiveram um impacto nos gastos de investimento fixo daquelas empresas. Poderia parecer que a desaceleração do crescimento viesse aumentar ainda mais a taxa de endividamento, através de gastos crescentes com o serviço da dívida. Contudo, o empréstimo bancário no Japão assemelha-se mais ao financiamento por ações, na medida em que, existe frequentemente uma relação estreita entre bancos e corporações tomadoras de empréstimos, com flexibilidade considerável quanto ao serviço dos empréstimos bancários.

No entanto, esta relação flexível pode ser alterada, como consequência da adoção de taxas adequadas de capital para os bancos. Este ponto é discutido abaixo nas perspectivas de curto prazo.

EMPREGO E DESEMPREGO

A taxa oficial de desemprego japonesa manteve-se estável em 2,3% em fevereiro, mas o número total de pessoas empregadas caiu 0,4%, numa comparação ano-a-ano, a primeira queda em sete anos. A pressão do mercado de trabalho é maior sobre as mulheres, tendo caído 1,6% naquele mês o número das que estavam empregadas. Contudo, apenas algumas das que ficaram sem trabalho aparecem oficialmente nesta condição. Se o desemprego fosse medido de acordo com o padrão de muitos outros países industrializados, então as taxas de desemprego seriam consideravelmente mais altas do que sugerem as estatísticas oficiais. Pessoas que só trabalham uma hora por semana são consideradas empregadas. Além disso, o sistema japonês de emprego “vitalício”, faz com que muitos trabalhadores sejam mantidos, ainda que não exista trabalho para eles. Este desemprego “dentro da fábrica” corresponde a 6% da força de trabalho industrial. Existem também esquemas sob os quais os empregados são incentivados a se aposentarem precocemente e receberem parte de seus salários até os 60 anos. O número de homens empregados subiu 0,5%, atingindo 36,89 milhões. A queda no número de trabalhadoras reflete a ênfase no corte de custos das companhias, que estão reduzindo o número de trabalhadores de meio expediente. Um outro sinal do enfraquecimento da demanda por novos trabalhadores foi a queda de 0,93 para 0,91 na relação entre ofertas de emprego por parte das empresas e sua procura pelos trabalhadores, com o número daquelas inferior ao desta pelo quinto mês consecutivo. O último pico desta taxa foi de 1,47, em março de 1991, a mesma de junho de 1990, então a mais alta em 16 anos. As vagas no setor de construção aumentaram em dezembro, na medida em que o governo expandiu seu programa de obras públicas para impulsionar a economia, mas a oferta de trabalho nos setores manufatureiro e de serviços continua muito baixa. A maioria das companhias japonesas tentou manter seus empregados de carreira, demitindo, ao invés, trabalhadores não considerados parte dos acordos de emprego vitalício, tipicamente mulheres e trabalhadores temporários. Se isso não for suficiente para equilibrar os gastos, então cortes no número de funcionários de carreira poderiam ser efetuados, fazendo com que a taxa oficial de desemprego comece a subir.

MERCADO DE AÇÕES:

O mercado de ações parece ter se recuperado em março, fato considerado por alguns analistas como reversão da queda dos últimos meses. O índice Nikkei subiu 12,3% no mês, mas a rápida elevação no valor do iene contra o dólar provocou uma queda drástica no mercado de ações e este terminou o ano fiscal em baixa, pelo terceiro ano consecutivo. O índice Nikkei fechou o ano em 18.591, comparado com um valor de 19.345 no final do ano fiscal anterior. A movimentação de negócios no período de encerramento do ano foi em boa medida resultado da agitação de preços e volumes própria da época, procurando as empresas maximizar os ganhos sobre as suas ações ou, no caso, minimizar as perdas. Permitiu-se aos bancos contabilizar seus ganhos não realizados no mercado de ações para o cálculo de sua taxa adequada de capital, que entra em vigor no começo de abril, sob a regulação do "Bank for International Settlements". O mercado de ações também se beneficiou nas últimas semanas da intervenção do Ministério das Finanças japonês. O ministério preocupa-se não somente com os bancos, mas também com o nível geral de confiança econômica, tendo recomendado aos fundos de pensão e bancos de investimento que injetassem dinheiro no mercado de ações. Estímulos econômicos adicionais, mantidos em sigilo, também contribuiram para a recente recuperação.

A recuperação recente no preço das ações também foi artificialmente estimulada pela mudança na regulação nos preços das telecomunicações. Os fundamentos econômicos sugerem que o mercado de ações poderá declinar ainda mais nos próximos doze meses.

PERSPECTIVAS DE CURTO PRAZO

A economia japonesa atravessa um período de crescimento lento sem precedentes, desde o último choque do petróleo, e que ameaça tornar-se uma declarada recessão. Poderá ser evitada ou não dependendo essencialmente da habilidade dos setores financeiro e bancário japoneses de recuperarem suas forças. Um dos principais fatores da desaceleração tem sido a queda do investimento do setor privado devida a problemas de deflação de ativos discutidos anteriormente. O efeito cumulativo de falências entre empresas com forte endividamento de base imobiliária foi o de aumentar o número de empréstimos de liquidação duvidosa, o que poderá exacerbar os problemas de ajuste dos balanços dos bancos. A política monetária restritiva adotada no final dos anos 80 para desinflar os elevados preços dos ativos teve também consequências severas para o lado real da economia, que se fizeram sentir na retração dos gastos de consumo. Além disso, o iene vem ganhando força nos mercados internacionais, fazendo com que os exportadores japoneses se sintam pressionados, apesar do alto superávit em conta corrente de que o país desfruta atualmente.

Apesar desses problemas a economia japonesa tem certas vantagens no curto prazo, em relação aos problemas enfrentados por outras nações industrializadas. Seu sistema de salários se ajusta rapidamente aos choques reais e, como resultado, o Japão não parece ter problemas inflacionários, agora ou nos próximos anos. O Japão também goza de uma saudável posição financeira do setor público, que permite às autoridades realizarem grandes programas de expansão fiscal. Nos demais países do G7, a principal preocupação é com a redução do déficit público, impossibilitando, dessa forma, a ação fiscal, apesar do desemprego crescente. Além disso, o superávit comercial do Japão indica não haver restrições do tipo balanço de pagamentos. Logo, ao menos no curto prazo, a extensão da desaceleração da economia real causada por problemas financeiros pode ser compensada por medidas fiscais ativas, e o grau de sucesso das autoridades nesse sentido dependerá do quanto estas julgarem ser necessário impulsionar a economia, bem como da superação de problemas para a ratificação no parlamento das medidas que forem propostas. A experiência passada não autoriza otimismo, pois muitas vezes as autoridades japonesas adotaram posições oficiais sobre o estado da economia e as mantiveram mesmo quando estas não eram mais plausíveis. Para que a sintonia fina funcione, as autoridades deverão ter uma postura bem mais flexível.

Em nossas previsões de curto prazo levamos em conta o novo pacote fiscal, a ser implementado este ano, que se concentra num programa de obras públicas. Supomos também que a política monetária será ainda mais expansionista. Percebe-se um retorno da curva de rendimentos do Japão à sua forma normal, mas a diferença entre taxas de curto e longo prazos permanece pequena, o que implica uma política monetária modestamente expansionista. Prevemos que as taxas de juros de curto prazo caiam mais ao longo do ano. O principal problema seria uma situação de armadilha da liquidez, estabelecendo um piso para a queda nos juros. Somos de opinião que a expansão fiscal vindoura não será suficiente para compensar o declínio da demanda doméstica que antevemos em 1993. Taxas de juros mais baixas ajudariam a estimular o consumo pessoal e o investimento fixo privado das empresas, mas a velocidade da recuperação também dependerá da posição financeira japonesa. A confiança virá principalmente quando a queda nos mercados imobiliários e de ações for revertida. Temos dúvidas quanto a se o preço das ações e os do mercado imobiliário já chegaram a seu ponto mais baixo. Vemos um brusco declínio no investimento privado em 1993, continuando em 1994. Nossa projeção é mais pessimista que a maioria das pesquisas citadas anteriormente. Não só quanto às perspectivas de demanda mas também sobre as dificuldades do setor financeiro, que nos parecem longe de uma solução. Ademais, as companhias japonesas começam agora a sofrer severas pressões de fluxo de caixa que, inevitavelmente, afetarão de forma adversa os planos de investimento fixo.

As perspectivas são mais alentadoras para investimentos residenciais, onde a recuperação já começou e onde as taxas de juros mais baixas começam a estimular a demanda. O investimento residencial poderia crescer por volta de 7% em 1993 e mais 10% em 1994. Antecipamos crescimento muito fraco no consumo privado este ano. O nível de confiança do consumidor é igualmente débil, tal como reconfirmedo pelo recente aumento da taxa de poupança. Os rendimentos reais em 1992 beneficiaram-se de aumentos excepcionais de rendimentos não salariais, que não esperamos ocorram novamente este ano. Além disso, a desaceleração no crescimento dos salários deve limitar o aumento dos rendimentos salariais. Com uma elevação adicional da taxa de poupança em 1993, espera-se que o aumento dos gastos de consumo seja inferior a 1%. Na medida em que as taxas de juros se reduzam ainda mais, a taxa de poupança poderá vir a se estabilizar em 1994, fazendo com que o crescimento do consumo atinja 2,5%, igualando-se ao crescimento da renda. Referimos-nos acima aos problemas de endividamento das companhias não-financeiras japonesas e a problemas possíveis no serviço da dívida. Destacamos, no entanto, que arranjos flexíveis entre bancos e as empresas clientes poderão evitar problemas no pagamento das dívidas, que de outra forma afetariam de forma desastrosa os planos de investimento das empresas. Existe, no entanto, a possibilidade de que a dívida bancária não seja tão flexível no futuro e que possa haver pressões sobre os gastos das empresas advindos de problemas de endividamento. O acordo da Basileia, de 1988, assinado pelos bancos centrais das principais nações industrializadas requer que todos os bancos sob sua supervisão satisfaçam duas taxas adequadas de capital. As posições em ações devem constituir ao menos 4% de todos os ativos de risco, enquanto o capital total (tal como ganhos não realizados e dívidas subordinadas) deve ser pelo menos 8% de todos os ativos de risco. O capital total de muitos bancos japoneses inclui 45% de seus substanciais ganhos com ações ainda não realizados. A queda no índice Nikkei reduziu enormemente tais ganhos de sorte que para alguns bancos, a segunda taxa adequada de capital desceu para perto de 8%. As recentes disposições destinadas a amenizar o problema dos empréstimos de liquidação duvidosa beneficiaram também as taxas adequadas de capital. Ademais, os bancos comerciais japoneses não incluem ganhos, não realizados, da propriedade imobiliária como parte de sua base de capital e, consequentemente, a queda nos preços das propriedades não tem sido fator importante na respectiva adequação. A recuperação do índice Nikkei e a esperada depreciação do iene fazem crer que deva melhorar a posição de balanço dos bancos. Ao mesmo tempo, maior flexibilidade na política monetária poderá evitar dificuldades de crédito no curto prazo. Contudo, no médio prazo, o sistema ainda se mantém vulnerável a reversões bruscas nos preços das ações, se os bancos não aperfeiçoarem suas técnicas de gerenciamento de riscos.

Levando-se todos esses fatores em consideração, chega-se a uma previsão de crescimento zero da

demandas domésticas em 1993, com uma recuperação para quase 2,5% em 1994. Esta fragilidade do setor doméstico é acentuada pelo setor externo. Ainda que o crescimento dos mercados das exportações japonesas não se desacelere muito, a recente valorização do iene tem um efeito cumulativo sobre o desempenho das exportações. A taxa de câmbio efetiva subiu mais de 12% entre 1990 e 1992 e o nível atual indica que 14% adicionais poderiam ocorrer, somente em 1993. No último período de elevação brusca do iene, as firmas japonesas reagiram vigorosamente, aumentando a produtividade e estabelecendo preços competitivos, para manter sua fatia de mercado. Conseqüentemente, manteve-se o crescimento das exportações. É previsível que na atual conjuntura os exportadores japoneses procurem agir de modo semelhante, de sorte a evitar que os preços relativos de suas exportações aumentem com a valorização do iene. Entretanto, tal tentativa provocaria problemas de fluxo de caixa, com forte elevação dos custos unitários de mão-de-obra e o conseqüente detimento para o volume de exportações. Se esta pressão sobre as empresas japonesas fosse traduzida em menores incrementos salariais, neste caso a elevação dos custos unitários de mão-de-obra seria menos pronunciada, favorecendo o desempenho exportador. Todavia, a renda real e os gastos de consumo ver-se-iam ainda mais comprimidos.

A conseqüência da demanda doméstica estagnada e do enfraquecimento do setor externo será uma queda do PNB, em 1993, de em torno de 1,5%. Esta queda não tem precedentes nos últimos 20 anos. O PNB caiu pela última vez em 1974, na sequência do primeiro choque do petróleo. Nos demais anos das duas últimas décadas a taxa de crescimento jamais cairá abaixo de 2,5%, até registrar-se a de 1992. Neste sentido, a economia japonesa navega por mares inexplorados; e as implicações políticas e sociais de uma ruptura no nível de crescimento poderiam ser de proporções ameaçadoras. Ainda que se estime uma recuperação do PNB de quase 2% em 1994, esta recuperação revela-se frágil, sendo liderada pelo setor doméstico, com a demanda externa permanecendo fraca. Este árido cenário não é, naturalmente, o único possível. Com uma visão mais alentadora do efeito dos problemas financeiros sobre o investimento fixo, e acreditando-se que a demanda interna por consumo seja intensa e que os exportadores japoneses estejam em condições de manter seus mercados apesar da valorização do iene, chega-se à conclusão de que a economia japonesa poderá evitar este ano a completa recessão. Entretanto, mesmo uma visão otimista destes fatores não autoriza a prever crescimento superior a 1,5%, o que para uma economia como a japonesa equivale ainda a recessão. É pois nossa percepção que a combinação de fatores otimistas necessária até para este modesto nível de crescimento, afigura-se de duvidosa possibilidade.

As conseqüências desta perspectiva desanimadora para o desemprego não são tão severas na economia japonesa como poderiam ser para outras economias industrializadas, levando-se em conta a natureza das instituições do mercado de trabalho. O nível de desemprego poderia aumentar para 3% da força de trabalho em 1994.

Com as negociações salariais indicando uma taxa de crescimento dos salários inferior a 4% este ano, a inflação não deve ser um problema para o Japão, especialmente levando-se em conta os aspectos positivos da valorização do iene, que se traduzem em preços mais baixos de produtos importados. Os custos unitários do trabalho devem aumentar menos de 2%, em 1993 e 1994, deixando a inflação, em preços ao consumidor, abaixo de 2%, em 1993, e um pouco acima em 1994. Com a taxa de juros de curto prazo ficando abaixo de 3%, em 1993, o crescimento dos agregados monetários deve acelerar-se, mas irá desacelerar-se abruptamente em 1994, a medida que as taxas de juros começarem a subir novamente. Uma área de incerteza está na resposta das autoridades políticas à queda do produto. É possível que as taxas de juros ao longo de 1993 sejam cortadas mais do que estamos prevendo. O principal problema é se as taxas de juros podem ser cortadas para menos de 2,5%, ou se a economia japonesa está presa na armadilha da liquidez. Além disso o governo japonês poderia perder graus de liberdade em termos de política fiscal. Ainda que o Japão tenha tido superávits fiscal entre 2 e 3% do PNB, este será rapidamente transformado em déficit se os planos de gastos para 1993 forem plenamente implementados. Assim, o orçamento poderia passar a ser deficitário no começo de 1994, quase inteiramente devido ao maior nível de gastos do governo em investimentos de infra-estrutura.

É previsível que até mesmo o superávit em conta corrente seja menor em 1993-94, na medida em que a valorização do iene se faça sentir sobre preços e volumes das exportações, tanto de bens como de serviços. Estima-se que o superávit de 1993 seja de 2,3% do PNB e de 1,8% em 1994, contra 3,1% em 1992.

TABELA 3 PNB NO CURTO PRAZO - uma visão alternativa

(mudança percentual sobre o período anterior, a não ser que indicado de outra forma)

	1991	1992	1993	Previsão
PNB	4,1	1,5	-0,1	3,2
Consumo privado	2,2	1,8	1,1	2,6
Consumo público	1,7	2,4	2,8	3,4
Investimento fixo privado	5,8	3,9	-5,8	1,7
Investimento em habitações	-8,4	-5,7	6,4	7,7
Investimento público	4,2	12,0	17,0	18,8
Gastos domésticos finais	2,7	0,6	1,1	4,0
Exportação de bens	2,6	1,6	1,4	0,1
Importação de bens	2,0	0,5	4,2	4,8

A tabela 3 acima dá uma visão alternativa das perspectivas de curto prazo para a economia japonesa, baseada numa visão mais otimista das perspectivas de consumo, investimento das empresas e exportações, nos próximos 18 meses. Neste cenário os gastos de consumo sobem um pouco mais que 1%, em 1993, e o investimento das empresas, cai menos que 6%, contra 9% da previsão inicial. O crescimento das exportações é agora de 1,4%, em 1993, ao invés de apresentar uma ligeira queda. Contudo, mesmo este cenário mais otimista produz uma queda do produto japonês em 1993, ainda que com uma recuperação muito mais forte em 1994. Nós concluímos, portanto, que apenas uma reviravolta surpreendente no consumo, investimento e exportações fariam com que o PNB crescesse, ainda que menos de 1%, neste ano.

PERSPECTIVAS DE MÉDIO PRAZO

O médio prazo deverá ser dominado por uma expansão da demanda doméstica mais modesta que no passado e por uma contribuição também mais débil do comércio exterior.

A fragilidade do lado do comércio deverá ser dominante, pois este tem sido o elemento chave do desempenho econômico da economia japonesa. Ainda que o crescimento das exportações se recupere de 1995 em diante, de forma que a fatia de mercado seja mantida nos níveis de 1994, as perdas ocorridas no início dos anos 90 não devem mais ser recuperadas. Além disso, o crescimento das importações será maior, de forma que a contribuição líquida do comércio será bem menor que no passado. Esperamos que a taxa média de crescimento seja um pouco inferior a 3,5% na fase de recuperação da economia, depois de 1994 e até o final do século. Esta taxa de crescimento é similar a dos anos 70, porém algo inferior a dos anos 80. A demanda doméstica será impulsionada pelo crescimento do consumo, pois à medida em que se fortalecer a confiança dos consumidores, o crescimento da taxa de poupança deverá sofrer uma reversão parcial.

Existe alguma evidência de que o incremento acentuado que se verificou ao longo dos anos 80 no investimento empresarial tenha reduzido a eficiência marginal do capital até os níveis de outros países industrializados, na medida em que foram absorvidas as oportunidades de investimento existentes. O custo do capital no Japão caiu para níveis muito baixos nos anos 80, o que deu às corporações japonesas no fim da década uma vantagem real neste particular sobre as americanas de aproximadamente 400 pontos de base. Refletindo o declínio da eficiência marginal do capital, o custo deste tendeu a crescer nos últimos três anos, reduzindo a vantagem real de custos sobre os Estados Unidos para 225 pontos de base. Isto

implica que a lucratividade dos investimentos futuros será mais baixa reduzindo-se, consequentemente, o incentivo ao investimento. Como consequência, esperamos que a taxa de investimento empresarial, com relação ao PNB, se estabilize em um nível inferior ao do final dos anos 80. Isto pressupõe um crescimento do investimento empresarial aproximadamente igual ao do PNB.

No curto prazo, o setor público está em posição de promover medidas fiscais expansionistas sem os problemas de endividamento que afetam muitas outras economias da OCDE. Contudo, no médio e longo prazo, o Japão terá que enfrentar uma situação na qual sua população estará envelhecendo mais rápido que nas outras economias. Isto colocará uma pressão crescente para o financiamento de pensões e provisões para gastos de saúde e pode exigir aumentos futuros nos impostos, para financiar os déficits mais altos originados por essa mudança na estrutura demográfica. Mesmo sem tais efeitos demográficos, o resultado combinado de baixo crescimento e altos níveis de investimento público será suficiente para eliminar inteiramente o superávit orçamentário, deixando um déficit de 2,5 a 3% do PNB, inaceitavelmente alto para a economia japonesa e verificado, pela última vez, durante o período da crise do petróleo no meio da década de 70. Um déficit desta magnitude implica uma razão crescente entre a dívida pública/PNB, apesar das taxas de juros relativamente baixas. Neste cenário, a economia japonesa assemelha-se cada vez mais com as economias endividadas da Europa Ocidental. Como resultado da liberalização financeira em andamento no Japão, a política monetária está se orientando mais para o mercado. Tornou-se difícil para o Banco do Japão contar apenas com controles quantitativos de crédito para limitar a expansão monetária no curto prazo, de sorte que sua orientação informal com respeito a empréstimos ("window guidance") não tem mais a mesma importância de outrora. A política monetária passou a apoiar-se mais nas reservas bancárias, como meio de ajustar as taxas de juros de curto prazo e a postura dos bancos com relação a empréstimos. O Banco do Japão (BOJ) pode afetar as taxas nos depósitos de longo prazo e, consequentemente, os custos totais dos depósitos bancários, intervindo no lado da captação do mercado interbancário. Mudanças nas taxas dos empréstimos de liquidez induzem variações nas de CDB, que por sua vez afetam outras taxas de "open-market".

No médio prazo haverá ainda um acesso relativamente restrito ao mercado financeiro do Japão, de forma que o efeito das entradas e saídas de capitais sobre o valor da moeda será limitado. Espera-se, contudo, uma mudança no longo prazo, a medida que aqueles mercados se tornem mais abertos. A possibilidade limitada de que os movimentos internacionais de capital financeiro venham afetar o iene no médio prazo poderá restringir a previsível valorização da moeda japonesa frente ao dólar, decorrente da posição do balanço de pagamentos daquele país. Esperamos contudo que esta valorização se mantenha constante como meio de limitar quaisquer pressões inflacionárias que possam ocorrer. Espera-se uma política monetária passiva ainda por algum tempo mas, uma vez iniciada a recuperação da economia real, é previsível que as taxas de juros de curto prazo subam até aproximadamente 5%, estreitando-se o intervalo de rendimentos.

Contudo, se a valorização do iene for limitada, especialmente com relação ao dólar, poderia verificar-se maior pressão por parte de outros países - dos EUA em particular - no sentido de reativar negociações comerciais bilaterais. A grande questão, em um mundo onde o desemprego deve continuar elevado, é a expansão do protecionismo.

O principal problema enfrentado pelo Japão, no médio prazo, em termos de mercado de trabalho, são as pressões que se fazem sentir sobre o desemprego, resultantes do crescimento mais lento que no passado do produto e do emprego. Nos próximos dois anos estes problemas deverão viver sua fase mais crítica e se o Japão for capaz de manter no curto prazo a tradicional e singular prática do emprego vitalício frente a tais pressões, então é provável que o mercado de trabalho japonês permaneça intacto no longo prazo.

Apesar da contribuição relativamente fraca do setor externo, a conta corrente deverá continuar apresentando saudáveis superávits no médio prazo, devendo melhorar a balança comercial à medida que as exportações se recuperem da brusca valorização do iene nesse começo de década.

TABELA 4 - Tendências de Médio e Longo Prazos
 (mudanças percentuais anuais, a não ser que indicado de outra forma)

	1973-79	1979-90	1990-92	Previsão
PNB	3,6	4,0	2,8	3,0
Consumo privado	3,9	3,4	2,0	3,1
Consumo público	4,8	2,6	1,5	3,4
Inv. fixo privado	1,1	8,5	4,8	1,8
Inv. em habitações	0,5	2,7	-7,0	3,8
Inv. público			8,1	6,7
Gasto doméstico final	3,2	4,2	1,6	3,2
Exportações	9,1	6,7	3,6	3,5
Importações	4,1	4,7	-2,7	3,2
Preços ao consumidor	9,6	2,4	2,5	2,6
Emprego	0,7	1,1	0,5	1,3
Produto per capita	2,9	2,9	1,3	2,6
Força de trabalho	0,8	1,1	0,5	1,4
Taxa de desemprego (%)	1,8	2,5	2,1	2,6
Oferta de moeda (M2+CD)			0,8	1,9
Taxa iene/dólar	226	194	130,6	112
Bal. corrente (% PNB)	0,3	2,0	2,6	2,0
Bal. Fin. do governo (%)	-3,5	-0,5	3,0	-2,5
Inv. empresarial (% PNB)	16,0	20,5	20,6	21,0

O LONGO PRAZO: O JAPÃO COMO UMA DAS PRINCIPAIS FORÇAS EXPANSIONISTAS - QUESTÕES NÃO RESOLVIDAS

O longo prazo deverá ser dominado por reformas estruturais, que já começaram, e por mudanças nas relações econômicas entre o Japão e o resto da Ásia, e entre o Japão e os Estados Unidos. A internacionalização crescente implica que o mercado de capitais japonês se torne mais aberto a fluxos internacionais e que o iene, consequentemente, seja mais suscetível a pressões especulativas e se torne uma moeda transacionada internacionalmente. Isto poderia levar a uma zona de influência do iene na Ásia, competindo com o dólar como moeda preferencial para trocas. Maior abertura na economia poderia também abrir mercados ora protegidos da competição internacional, reduzindo o preço dos respetivos bens e serviços. Em geral, são previsíveis iniciativas no sentido de acentuar a competição dentro do Japão e entre o Japão e o resto do mundo. Essas mudanças estruturais correm o risco de conflitar-se com a estrutura social existente reduzindo, em decorrência, coesão social no Japão. Outras reformas estruturais estão acontecendo no setor bancário, com o objetivo de liberalizar e supervisionar a eficiência do sistema financeiro. Estas reformas receberam ímpeto devido aos recentes problemas com o sistema bancário. O Japão sofre também com problema de infraestrutura insuficiente, donde as medidas incluídas em seu recente pacote fiscal para esse setor. São necessários, contudo, gastos vultosos adicionais, além das propostas recentes, mas a posição orçamentária do governo indica que estes deverão ser financiados com maiores impostos. É provável que no médio prazo se atribua maior prioridade à redução do forte endividamento governamental existente, acumulado a partir da expansão do consumo público ao longo da década de 70 e início dos anos 80. A relação dívida do governo central/PNB atingiu 43% em 1987, com uma proporção de pagamentos de juros sobre gastos totais de 20%. Desde 1987 as contas do governo central vem apresentando superávit primário, de forma que a relação dívida geral do governo/PNB caiu progressivamente, de 75% até aproximadamente 63% em 1991. Esta relação de endividamento parece ser alta mas, levando-se em conta os ativos do sistema de segurança social, o nível de endividamento cai para bem abaixo da média de 33% dos países da OCDE. Além do mais, uma taxa de

déficit público em torno de 2% é bem superior à requerida para estabilizar-se a relação dívida líquida/ PNB. Contudo, se se levarem em conta os ativos da seguridade social, também devem ser considerados seus compromissos futuros, que serão vultosos, uma vez que se espera que a taxa de idosos com relação ao resto da população deverá crescer rapidamente. Estimativas da OCDE sugerem que a proporção da população com idade acima de 65 anos poderia crescer por volta de 9% nos anos 90, e que o aumento cumulativo de gastos com novas pensões e gastos de saúde poderia chegar até a 8,5% do PNB em 2028. Levando-se isso em conta, o balanço financeiro será deficitário, e a situação classificada como fiscalmente insustentável.

Embora a eficiência marginal do capital tenha provavelmente declinado no Japão, ainda existe falta potencial de mão-de-obra, situação de incentivo para investimentos de alta tecnologia poupadores de mão-de-obra, especialmente no setor de serviços, responsável por boa parte do aumento da relação capital/produto. Ainda que a recente desaceleração tenha reduzido o crescimento da produtividade do setor de negócios para menos de 2% ao ano, as forças fundamentais que impulsionam um forte incremento da produtividade continuam em ação. A relação capital/produto continua subindo e os grandes gastos com pesquisa e desenvolvimento deverão assegurar o crescimento da produtividade total dos fatores.

Como resultado da queda da taxa de natalidade, o crescimento populacional tem estado em torno de 0,5% nos últimos anos. Mas a este veio somar-se um aumento das taxas de participação no mercado de trabalho, especialmente das mulheres, de forma que a força de trabalho cresceu mais de 1%, em média, e ainda um pouco mais nos últimos anos. A taxa de participação no mercado de trabalho foi de 63,7% na primeira metade de 1992. Aproximadamente metade do emprego está no setor manufatureiro e uma proporção declinante na agricultura (em torno de 3,9 milhões de pessoas em 1991, 6% da força de trabalho). Contudo, o número médio de horas trabalhadas caiu, parcialmente devido a políticas que objetivam reduzir a jornada oficial de trabalho para 40 horas semanais (fora reduzida de 46 para 44 horas em 1991).

TABELA 5 - Comércio Exterior do Japão, por áreas

	Exportações (%)			Importações (%)		
	1983	1988	1991	1983	1988	1991
CEE	13,6	18,9	21,0	5,4	10,6	11,6
América do Norte	32,0	36,5	31,6	23,1	27,0	25,9
Austrália	2,9	2,5	2,1	5,3	5,5	5,5
Outros da OCDE	3,1	2,7	1,3	4,1	6,6	5,8
Demais	48,5	39,3	44,1	62,1	50,3	51,2
Sudeste Asiático	23,5	25,3	30,6	22,1	25,5	24,9
Balanço de pagamentos (US\$ bilhões)						
	1982	1988	1989	1990	1991	
CEE	1050	2527	2454	2671	3207	
América do Norte	896	3842	3609	3037	3170	
Austrália	-197	-300	-317	-456	-540	
Outros da OCDE	-68	-440	-696	-1002	-787	
Demais	-1111	835	311	86	1460	
Sudeste Asiático	-157	1609	1717	2343	3114	

A tabela 5 mostra a composição do comércio exterior do Japão, ao longo dos anos 80 e início dos anos 90. Em matéria de importações, o país depende consideravelmente de economias não pertencentes à OCDE, de onde provém mais da metade de suas compras do exterior, das quais a quarta parte tem origem na América do Norte, sendo procedentes da CEE pouco mais de 10%. Ainda em termos de importações, o Sudeste asiático tem para o Japão importância equivalente à da América do Norte. Quanto a exportações, o Japão exporta muito mais para a CEE e a América do Norte do que importa, e embora o superávit japonês com aquelas duas regiões tenha se atenuado, é provável que continue sendo

causa de atritos. O Japão depara-se ainda com a crescente competição do resto da Ásia, em particular da China, economias que estão crescendo rapidamente. Estimativas referentes a 1992 sugerem que a China tenha crescido 11%, enquanto as outras economias dinâmicas da Ásia vêm aumentando suas exportações a um ritmo de 10% ao ano, taxas sustentáveis provavelmente devido às mudanças estruturais que estão se verificando naqueles países. O Japão era um exportador líquido para a China, Hong Kong e Taiwan no começo dos anos 80, mas a fatia de importações japonesas procedentes dessa área dobrou ao longo da década, com apenas um ligeiro aumento nas exportações. Não obstante, o sudeste asiático permanece um importante mercado para as exportações japonesas. Seria possível que o Japão se juntasse com os demais países do Sudeste Asiático formando um bloco capaz de negociar com os grandes blocos da Comunidade Europeia e a América do Norte. Por outro lado, a história do Japão sugere que ele possa preferir um papel dominante, ao invés de um de parceiro, e isto poderia ser problemático face à crescente emergência da China como uma das principais potências econômicas. A estratégia adotada pelo Japão com respeito aos Estados Unidos é a de evitar atritos comerciais através de investimentos diretos. Contudo, alguns países da Europa também estão competindo na mesma linha, planejando a Alemanha instalar fábricas automobilísticas nos Estados Unidos. A resistência japonesa ao investimento direto estrangeiro em seu próprio país também poderia ser causa de consideráveis atritos. No curto e médio prazos, porém, as diferenças de estrutura social e de negócios entre os EUA e a Europa por um lado e o Japão por outro poderão ter evoluído a ponto de evitar este tipo de conflito.

A OCDE calcula que o nível médio das tarifas japonesas referentes a produtos industriais seja mais baixo que o dos EUA ou da CEE, e que as barreiras não tarifárias contra o mesmo tipo de produtos sejam igualmente menores que na maioria das economias da OCDE. Esta forma de comparação não é inteiramente satisfatória já que as tarifas nominais são medidas pela receita que elas próprias geram, e o que é preciso medir são as taxas efetivas de proteção, muito mais que as nominais. Exemplificando - uma barreira tarifária efetiva poderá resultar em ausência total de importações, donde nenhuma receita.

Não há evidência conclusiva quanto a se os persistentes desequilíbrios comerciais do Japão com os EUA e a CEE refletem distorções da competição ou vantagens comparativas dinâmicas. Contudo, mais que 90% do desequilíbrio comercial com os EUA é composto por quatro categorias de produtos: automóveis, computadores, VCRs e semicondutores, ou seja áreas de alta tecnologia com forte componente de pesquisa e desenvolvimento, atividade que no Japão não é subsidiada pelo governo. Levantamentos efetuados por empresas estrangeiras interessadas no mercado japonês sugerem ser particularmente difícil a entrada naquele mercado comparativamente ao europeu e o dos Estados Unidos. A adaptação ao ambiente de negócios local é citada como a segunda principal área de dificuldade (sendo a primeira a contratação de pessoal competente). A complexidade dos canais de distribuição é frequentemente referida como uma das barreiras mais visíveis à entrada no mercado japonês, vendo-se as empresas estrangeiras não raro compelidas a implantar seus próprios canais de distribuição. A conformação de um tipo aperfeiçoado de competição dentro do mercado japonês poderá atenuar estes problemas a longo prazo. Por enquanto, é previsível que acordos bilaterais de restrição voluntária à exportação sejam objeto de renovado interesse, estipulando-se limites para certos produtos japoneses exportados para a Europa e os Estados Unidos. Um dos mais notáveis acordos desta natureza diz respeito ao comércio de automóveis. Todavia, a ampliação de tais medidas poderia enfraquecer mais do que aperfeiçoar a competição. Há também alguma evidência de que os exportadores japoneses seguem o mercado na definição de seu preços - por exemplo, o efeito da valorização do iene em 1986 não foi inteiramente repassado.

CONCLUSÕES

A economia japonesa atravessa atualmente um período difícil, enfrentando problemas cíclicos e estruturais. No curto para o médio prazo, deve-se evitar uma perda de confiança ainda maior, que poderia provocar uma recessão total. Nós somos relativamente pessimistas a esse respeito, podendo vir a ocorrer

uma queda no produto em 1993. O crescimento em 1992 foi bem inferior ao de qualquer outro ano, desde a crise do petróleo em 1974. Em princípio, um declínio no produto poderia ser evitado se as autoridades fiscais pudessem implementar um estímulo fiscal apropriado, mas aqui surgem dúvidas quanto a ser possível acertar o grau necessário de sintonia fina, dada a defasagem de implementação nos gastos com infra-estrutura. Interpretamos o recente pacote fiscal como uma reapresentação parcial do estímulo do ano passado. Os problemas recentes do setor bancário podem ser um fator para a queda do produto em 1993 e lenta recuperação em 1994, mas não devem ser impedimento para a recuperação econômica em 1995, ainda que os bancos japoneses possam ser mais cautelosos em suas políticas de empréstimos do que tem sido até agora. O Japão deverá experimentar taxas muito pequenas de inflação, com uma força de trabalho relativamente complacente e uma valorização na taxa de câmbio. Contudo, ainda que esperemos que o crescimento do produto japonês se acelere em 1994 e 1995, o ritmo da recuperação será relativamente lento. O crescimento do investimento deverá ser mais fraco que no passado, como resultado da queda da eficiência marginal do capital. Além disso, o Japão passa a sofrer pressão competitiva crescente do sudeste asiático e pressão comercial dos Estados Unidos e Europa para reduzir seus desequilíbrios comerciais. No longo prazo, prevemos, consequentemente, que a performance japonesa se assemelhe mais a das demais economias industrializadas da OCDE que à das novas economias dinâmicas asiáticas. Isto poderia no futuro exigir difíceis decisões estratégicas para formuladores de políticas japoneses.

RELAÇÃO DAS TABELAS

1. PIB por Grupo, Regiões e Países - 1970 e 1991	9
2. População e PNB "per capita", por Grupos, Regiões e Países - 1991	91
3. Composição Setorial do PIB, por Grupos, Regiões e Países - 1970 e 1991	101
4. Crescimento do PIB, por Componentes da Demanda - 1970-91	101
5. Inflação por Grupos, Regiões e Países - 1983-92	101
6. Comércio Mundial por Grupos, Regiões e Países - 1991	107
7. Classificação dos Países por Vários Indicadores - 1991	107
8. OCDE: Crescimento Real do PIB, por Países - 1990-94	110
9. OCDE: Balanço de Pagamentos - 1990-94	110
10. América Latina e Caribe: Crescimento Real do PIB, por Países - 1987-92	112
11. América Latina e Caribe: Crescimento do PIB "per capita", por Países - 1987-92	112
12. América Latina: Balança Comercial e Transações Correntes - 1990-92	118
13. Ásia Oriental: Indicadores Económicos por Países Selecionados - 1991-93	118
14. Países em Desenvolvimento: Dívida Externa e Serviço da Dívida - 1990	118
15. Europa Oriental: Principais Indicadores Económicos, por Países - 1989-93	118

TABELA 1

PIB MUNDIAL POR GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES - 1970 e 1991

RELAÇÃO DAS TABELAS

1. PIB por Grupo, Regiões e Países - 1970 e 1991	97
2. População e PNB "per capita", por Grupos, Regiões e Países - 1991	99
3. Composição Setorial do PIB, por Grupos, Regiões e Países - 1970 e 1991	101
4. Crescimento do PIB, por Componentes da Demanda - 1970-91	103
5. Inflação por Grupos, Regiões e Países - 1987-92	105
6. Comércio Mundial por Grupos, Regiões e Países - 1991	107
7. Classificação dos Países por Vários Indicadores - 1991	109
8. OCDE: Crescimento Real do PIB, por Países - 1990-94	110
9. OCDE: Balança Comercial e Transações Correntes, por Países - 1991-94	111
10. América Latina e Caribe: Crescimento Real do PIB, por Países - 1987-92	112
11. América Latina e Caribe: Crescimento do PIB "per capita", por Países - 1987-92	113
12. América Latina: Balança Comercial e Transações Correntes - 1990-92	114
13. Ásia Oriental: Indicadores Econômicos por Países Selecionados - 1991-93	115
14. Países em Desenvolvimento: Dívida Externa e Serviço da Dívida - 1990	116
15. Europa Oriental: Principais Indicadores Econômicos, por Países - 1989-93	118

ÁSIA ORIENTAL

Dos quais:

China

Rp. Coreia

Indonésia

Tailândia

Filipinas

Malaia

TABELA 1

PIB MUNDIAL POR GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES – 1970 e 1991

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	VALORES (US\$ milhões)		TX.CRESC. ANUAL (%)	
	1970	1991	1970–80	1980–91
(1) PAÍSES DE RENDA ALTA	2.106.085	17.053.744	3,2	2,9
MEMBROS da OCDE	2.078.008	16.626.259	3,1	2,9
Dos quais:				
EUA	1.011.563	5.610.800	2,8	2,6
Japão	203.736	3.362.282	4,3	4,2
Alemanha (*)	184.508	1.574.316	2,6	2,3
França	142.869	1.199.286	3,2	2,3
Itália	107.485	1.150.516	3,8	2,4
Reino Unido	106.502	876.758	2,0	2,9
Espanha	37.909	527.131	3,5	3,2
Canadá	73.847	510.835	4,6	3,1
Austrália	39.330	299.800	3,0	3,1
Países Baixos	34.285	290.725	2,9	2,1
Suíça	20.733	232.000	0,5	2,2
Suécia	29.835	206.411	1,9	2,0
Bélgica	25.242	196.873	3,0	2,1
Áustria	14.457	163.992	3,4	2,3
Dinamarca	13.511	112.084	2,2	2,3
Finlândia	9.762	110.033	3,1	3,0
Noruega	11.183	105.929	4,8	2,7
OUTROS	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Dos quais:				
Israel	5.603	62.687	4,8	3,7
Hong Kong	3.463	67.555	9,2	6,9
Cingapura	1.896	39.984	8,3	6,6
(2) PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO	685.858	3.334.260 **	5,3	3,3
GRUPOS DE RENDA				
(3) PAÍSES DE RENDA MÉDIA	n.d.	n.d.	n.d.	2,3
(4) PAÍSES DE BAIXA RENDA	225.563	920.160	4,5	6,0
REGIÕES				
ÁFRICA SUBSAARICA	40.073	164.339	4,0	2,1
ÁSIA ORIENTAL	143.054	961.754	6,6	7,7
Dos quais:				
China	93.244	369.651	5,2	9,4
Rep. Coréia	8.887	282.970	9,6	9,6
Indonésia	9.657	116.476	7,2	5,6
Tailândia	7.087	93.310	7,1	7,9
Filipinas	6.691	44.908	6,0	1,1
Malásia	4.200	46.980	7,9	5,7

TABELA 1 (Cont.)

PIB MUNDIAL POR GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES – 1970 e 1991

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	VALORES (US\$ milhões)		TX.CRESC. ANUAL (%)	
	1970	1991	1970–80	1980–91
ÁSIA MERIDIONAL	73.546	302.014	3,5	5,4
Dos quais:				
Índia	52.949	221.925	3,4	5,4
Paquistão	9.102	40.244	4,9	6,1
EUROPA, ORIENTE MÉDIO E NORTE DA ÁFRICA				
NORTE DA ÁFRICA	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Dos quais:				
Irã	10.914	96.989	2,2	2,2
Turquia	11.400	95.763	5,9	5,0
Iugoslávia (***)	12.566	82.317 **	6,0	0,8
Polônia	n.d.	78.031	n.d.	1,1
Portugal	6.184	65.103	4,3	2,9
Grécia	8.600	57.900 **	4,7	1,8
Tchecoslováquia	n.d.	33.172	n.d.	0,6
Argélia	4.541	32.678	4,6	3,0
Egito	6.598	30.265	9,5	4,8
AMÉRICA LATINA E CARIBE	154.857	1.203.873	5,5	1,7
Dos quais:				
Brasil	35.546	414.061 **	8,1	2,5
México	38.318	282.526	6,3	1,2
Argentina	20.526	114.344	2,5	-0,4
Venezuela	13.432	53.440	3,5	1,5
Peru	7.234	48.366	3,5	-0,4
Colômbia	7.199	41.692	5,4	3,7
Chile	8.186	31.311	1,4	3,6
Equador	1.673	11.595	9,6	2,1
Uruguai	1.940	9.479	3,0	0,6
Guatemala	1.904	9.353	5,8	1,1
Paraguai	595	6.254	8,5	2,7
Costa Rica	985	5.560	5,7	3,1
Panamá	1.021	5.544	4,4	0,5
Bolívia	1.020	5.019	4,5	0,3
TOTAL MUNDIAL	2.792.782	21.639.120	3,5	3,0

FONTE : BANCO MUNDIAL – "World Development Report 1992".

ELABORAÇÃO: Coordenação de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

(1) Países com PNB "per capita" igual ou superior a US\$ 7.910 em 1991.

(2) Países com PNB "per capita" inferior a US\$ 7.910 em 1991.

(3) PNB "per capita" inferior a US\$ 7.910 e superior a US\$ 635 em 1991.

(4) PNB "per capita" igual ou inferior a US\$ 635 em 1991.

(*) Os dados referem-se à ex-Rep. Federal da Alemanha.

(**) Os dados referem-se a 1990.

(***) Os dados referem-se à ex-República Socialista da Iugoslávia.

TABELA 2

POPULAÇÃO E PNB "per capita", POR GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES – 1991

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	População		PNB "per capita"	
	1.000 hab.	Tx.Cresc.% (1980–91)	US\$ 1,00	Tx.Cresc. % (1980–91)
PAÍSES DE RENDA ALTA				
MEMBROS da OCDE	822.300	0,6	21.050	2,3
Dos quais:				
Suíça	6.740	0,6	33.610	1,6
Japão	123.969	0,5	26.930	3,6
Suécia	8.588	0,3	33	1,7
Noruega	4.259	0,4	24.220	2,3
Finlândia	4.999	0,4	23.980	2,5
Dinamarca	5.143	0,1	23.700	2,2
Alemanha (*)	79.632	0,1	23.650	2,2
EUA	252.040	0,9	22.240	1,7
Canadá	26.756	1,0	20.440	2,0
França	56.681	0,5	20.380	1,8
Áustria	7.730	0,2	20.140	2,1
Bélgica	9.968	0,1	18.950	2,0
Países Baixos	15.023	0,6	18.780	1,6
Itália	57.719	0,2	18.520	2,2
Austrália	17.341	1,5	17.050	1,6
Reino Unido	57.536	0,2	16.550	2,6
OUTROS	39.200	n.d.	n.d.	n.d.
Dos quais:				
Israel	4.888	1,9	11.950	1,7
Hong Kong	5.855	1,2	13.430	5,6
Cingapura	3.045	1,7	14.210	5,3
PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO	4.514.600	2,0	1.040	1,3
GRUPOS DE RENDA				
PAÍSES DE RENDA MÉDIA	1.387.300	1,8	n.d.	0,3
PAÍSES DE BAIXA RENDA	3.127.300	2,0	350	3,9
REGIÕES				
ÁFRICA SUBSAARICA	488.900	3,1	350	-1,3
ÁSIA ORIENTAL	1.666.500	1,6	650	6,1
Dos quais:				
Rep. Coréia	43.177	1,1	6.330	8,7
Malásia	18.294	2,6	2.520	2,9
Tailândia	56.679	1,9	1.570	5,9
Filipinas	62.687	2,4	730	-1,2
Indonésia	181.388	1,8	610	3,9
China	1.150.091	1,5	370	7,8

TABELA 2 (Cont.)

POPULAÇÃO E PNB "per capita", POR GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES – 1991

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	População		PNB "per capita"	
	1.000 hab.	Tx.Cresc.% (1980–91)	US\$ 1,00	Tx.Cresc. % (1980–91)
ASIA MERIDIONAL				
Dos quais:				
Paquistão	115.588	3,1	400	3,2
Índia	865.020	2,1	330	3,2
EUROPA, ORIENTE MÉDIO E NORTE DA ÁFRICA				
Dos quais:				
Grécia	10.083	0,5	6.340	1,1
Portugal	10.393	0,1	5.930	3,1
Tchecoslováquia	15.694	0,3	2.470	0,5
Iugoslávia (**)	23.690	0,6	n.d.	n.d.
Hungria	10.500	-0,2	2.720	0,7
Irã	57.764	3,6	2.170	-1,3
Argélia	25.798	3,0	1.980	-0,7
Polônia	38.337	0,7	1.790	0,6
Turquia	57.237	2,3	1.780	2,9
AMÉRICA LATINA E CARIBE				
Dos quais:				
Trinidad-Tobago	1.249	1,3	3.670	-5,2
México	87.821	2,0	3.030	-0,5
BRASIL	153.164	2,0	2.940	0,5
Uruguai	3.110	0,6	2.840	-0,4
Argentina	32.646	1,3	2.790	-1,5
Venezuela	20.191	2,6	2.730	-1,3
Chile	13.360	1,7	2.160	1,6
Panamá	2.460	2,1	2.130	-1,8
Costa Rica	2.875	2,7	1.850	0,7
Colômbia	32.873	2,0	1.260	1,2
Paraguai	4.441	3,1	1.270	-0,8
Peru	22.135	2,2	1.020	-2,3
Equador	10.503	2,6	1.000	-0,6
Bolívia	7.356	2,5	650	-2,0
TOTAL MUNDIAL	5.336.900	1,7	4.130	1,2

FONTE : BANCO MUNDIAL – "World Development Report 1993" e
"The World Bank Atlas 1992".

ELABORAÇÃO: Coordenação de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

- (1) Países c/ PNB "per capita" igual ou superior a US\$ 7.910 em 1991.
- (2) Países c/ PNB "per capita" inferior a US\$ 7.910 em 1991.
- (3) PNB "per capita" inferior a US\$ 7.910 e superior US\$ 635.
- (4) PNB "per capita" igual ou inferior a US\$ 635 em 1991.
- (*) Os dados de PNB "per capita" referem-se à ex-RFA.
- (**) Os dados referem-se à ex-República Socialista da Iugoslávia

TABELA 3

COMPOSIÇÃO SETORIAL DO PIB, POR GRUPOS REGIÕES E PAÍSES – 1970 e 1991

– Em Percentagem –

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	AGRICULTURA		INDÚSTRIA		SERVIÇOS	
	1970	1991	1970	1991	1970	1991
(1)						
PAÍSES DE RENDA ALTA	4	n.d.	39	n.d.	59	n.d.
MEMBROS da OCDE	4	n.d.	39	n.d.	59	n.d.
Dos quais:						
EUA	3	2 *	35	29 *	63	69 *
Japão	6	3 *	47	42 *	47	56 *
Alemanha (**)	3	2 *	49	39 *	47	59 *
França	n.d.	3 *	n.d.	29 *	n.d.	68 *
Itália	8	3 *	41	33 *	51	64 *
Reino Unido	3	2 *	44	37 *	53	62 *
Canadá	4	n.d.	36	n.d.	59	n.d.
Espanha	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Austrália	6	3 *	39	31 *	55	65 *
Países Baixos	6	4 *	37	32 *	57	64 *
Suécia	n.d.	3 *	n.d.	34 *	n.d.	63 *
Bélgica	n.d.	2 *	n.d.	30 *	n.d.	68 *
Áustria	7	3 *	45	36 *	48	61 *
Finlândia	12	6 *	40	34 *	48	60 *
Noruega	6	3 *	32	36 *	62	62 *
Dinamarca	7	5 *	35	28 *	59	67 *
OUTROS	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Dos quais:						
Hong Kong	2	0 *	36	25 *	62	75 *
Cingapura	2	0	30	38	68	62
(2)						
PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO	25	17 *	33	37 *	42	47 *
GRUPOS DE RENDA						
(3)						
PAÍSES DE RENDA MÉDIA	n.d.	12 *	n.d.	37 *	n.d.	50 *
(4)						
PAÍSES DE BAIXA RENDA	38	30	29	35	33	39
REGIÕES						
ÁFRICA SUBSAARICA	35	31	23	29	41	40
ÁSIA ORIENTAL	34	20	34	44	32	43
Dos quais:						
China	34	27	38	42	28	32
Rep. Coréia	26	8	29	45	45	47
Indonésia	45	19	19	41	36	39
Tailândia	26	12	25	39	49	49
Filipinas	30	21	32	34	39	44
Malásia	29	n.d.	25	n.d.	46	n.d.

TABELA 3 (Cont.)

COMPOSIÇÃO SETORIAL DO PIB, POR GRUPOS REGIÕES E PAÍSES – 1970 e 1991

– Em Percentagem –

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	AGRICULTURA		INDÚSTRIA		SERVIÇOS	
	1970	1991	1970	1991	1970	1991
ÁSIA MERIDIONAL	44	31	21	26	34	43
Dos quais:						
India	45	31	22	27	33	41
Paquistão	37	26	22	26	41	49
EUROPA, ORIENTE MÉDIO E NORTE DA ÁFRICA	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Dos quais:						
Irã	19	21 *	43	21 *	38	58 *
Turquia	30	18	27	34	43	49
Iugoslávia (***)	18	12 *	41	48 *	41	40 *
Tchecoslováquia	n.d.	8 *	n.d.	56 *	n.d.	36 *
Grécia	18	17 *	31	27 *	50	56 *
Portugal	n.d.	9 *	n.d.	37 *	n.d.	54 *
Argélia	11	14	41	50	48	36
Egito	29	18	28	30	42	52
AMÉRICA LATINA E CARIBE	13	10 *	34	36 *	53	54 *
Dos quais:						
Brasil	12	10 *	38	39 *	49	51 *
México	12	9	29	30	59	61
Argentina	13	15	38	40	49	46
Venezuela	6	5	39	47	54	48
Peru	19	7 *	32	37 *	50	57 *
Colômbia	25	17	28	35	47	48
Chile	7	n.d.	41	n.d.	52	n.d.
Equador	24	15	25	35	51	50
Uruguai	19	10	37	32	44	58
Paraguai	32	22	21	24	47	54
Panamá	15	10	21	11	64	79
Costa Rica	23	18	24	25	53	56
Bolívia	20	24 *	32	32 *	48	44 *
TOTAL MUNDIAL	8	n.d.	38	n.d.	55	n.d.

FONTE : BANCO MUNDIAL – "World Development Report", 1991, 1992 e 1993.

ELABORAÇÃO: Coordenação de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

(1) Países com PNB "per capita" igual ou superior a US\$ 7.910 em 1991.

(2) Países com PNB "per capita" inferior a US\$ 7.910 em 1991.

(3) PNB "per capita" inferior a US\$ 7.910 e superior a US\$ 635 em 1991.

(4) PNB "per capita" igual ou inferior a US\$ 635 em 1991.

(*) O dado refere-se a período (ano) diferente do indicado.

(**) Os dados referem-se à ex-RFA.

(***) Os dados referem-se à ex-República Socialista da Iugoslávia.

TABELA 4

CRESCIMENTO DO PIB POR COMPONENTES DA DEMANDA – 1970–91

– Taxa Média Anual (%) –

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	CONSUMO DO GOVERNO		CONSUMO PRIVADO		INVESTIMENTO INTERNO BRUTO	
	1970–80	1980–91	1970–80	1980–91	1970–80	1980–91
(1) PAÍSES DE RENDA ALTA						
MEMBROS da OCDE	2,6	2,5	3,5	2,8	2,0	4,0
Dos quais:						
EUA	1,0	3,2	3,3	2,4	2,4	3,3
Japão	4,9	2,4	4,7	3,7	2,5	6,0
Alemanha (*)	3,3	1,3	3,3	2,2	0,6	2,6
França	3,4	2,2	3,3	2,4	1,4	2,9
Itália	3,0	2,6	4,0	3,1	1,6	2,1
Reino Unido	2,4	1,2	1,8	3,8	0,2	5,3
Canadá	3,8	2,4	5,3	3,4	5,6	4,5
Espanha	5,8	5,2	3,8	3,2	1,5	6,0
Austrália	5,1	3,4	3,2	3,2	1,9	2,2
Países Baixos	2,9	1,4	3,9	1,8	0,1	2,4
Suíça	1,8	3,0	1,1	1,7	-1,8	4,5
Suécia	3,3	1,5	1,9	2,0	-0,7	3,5
Bélgica	4,1	0,5	3,8	1,9	2,1	3,8
Áustria	3,8	1,3	3,8	2,6	2,7	3,0
Finlândia	5,3	3,6	2,8	4,3	0,5	2,0
Noruega	5,4	2,9	3,8	1,2	3,3	-0,2
Dinamarca	4,1	0,9	2,0	1,7	-0,8	3,2
OUTROS	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Dos quais:						
Hong Kong	8,3	5,4	9,0	6,9	12,1	4,4
Cingapura	6,2	6,5	5,8	6,0	7,8	4,3
Israel	3,9	0,6	5,8	5,2	0,6	3,6
(2) PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO						
GRUPOS DE RENDA	n.d.	4,0	n.d.	3,4	n.d.	1,4
(3) PAÍSES DE RENDA MÉDIA						
PAÍSES DE BAIXA RENDA	5,4	6,5	4,1	4,8	7,0	7,0
REGIÕES						
ÁFRICA SUBSAARICA	6,3	0,9	5,1	0,7	7,3	-3,3
ÁSIA ORIENTAL	7,5	6,6	5,8	6,5	9,7	10,1
Dos quais:						
China	5,7	10,0	4,9	7,3	7,9	12,4
Rep. Coreia	7,4	6,6	7,4	8,3	14,2	13,0
Indonésia	13,1	4,7	6,5	4,7	14,1	6,9
Tailândia	9,8	4,1	6,3	6,7	7,2	9,8
Filipinas	6,8	0,9	4,3	2,4	11,3	-1,8
Malásia	9,3	3,2	7,5	5,1	10,8	4,4

TABELA 4 (Cont.)

CRESCIMENTO DO PIB POR COMPONENTES DA DEMANDA – 1970–91

– Taxa Média Anual (%) –

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	CONSUMO DO GOVERNO		CONSUMO PRIVADO		INVESTIMENTO INTERNO BRUTO	
	1970–80	1980–91	1970–80	1980–91	1970–80	1980–91
ÁSIA MERIDIONAL	4,0	8,1	3,0	5,1	4,6	4,9
Dos quais:						
Índia	4,1	7,5	2,9	5,3	4,5	5,1
Paquistão	4,1	9,1	4,2	4,7	3,7	5,6
EUROPA, ORIENTE MÉDIO E NORTE DA ÁFRICA	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Dos quais:						
Argélia	10,8	4,7	4,1	2,3	13,6	-3,2
Turquia	6,3	3,5	4,8	6,1	6,9	2,8
Iugoslávia (***)	4,5	0,3	5,6	-0,1	7,2	-3,3
Grécia	6,9	2,3	4,0	2,5	2,1	1,6
Egito	(**)	3,3	7,4	3,3	18,7	-0,1
Portugal	8,6	2,5	4,5	5,0	3,1	-2,6
AMÉRICA LATINA E CARIBE	6,0	4,3	5,5	1,4	7,0	-1,3
Dos quais:						
Brasil	6,0	8,7	8,0	1,6	8,9	-0,1
México	8,3	1,8	5,9	1,8	8,3	-1,9
Argentina	3,8	-9,3	2,4	0,0	3,1	-6,9
Venezuela	n.d.	2,5	n.d.	1,7	7,1	-3,9
Peru	4,0	-0,7	2,2	0,5	6,5	-3,4
Colômbia	5,4	4,5	5,3	3,1	5,0	-0,2
Chile	2,4	0,2	-0,5	2,2	1,0	5,1
Equador	14,5	-1,1	8,2	2,0	11,0	-2,4
Guatemala	6,5	2,2	5,3	1,2	7,9	-0,7
Uruguai	4,0	2,1	-1,9	1,0	n.d.	-5,9
Paraguai	4,8	1,6	8,6	1,7	18,6	0,3
Panamá	5,8	0,7	4,4	1,3	0,3	-7,5
Costa Rica	6,6	1,2	4,8	3,4	9,2	4,4
Bolívia	7,9	-1,2	4,5	2,2	2,3	-8,0
TOTAL MUNDIAL	3,0	2,7	3,7	3,0	2,8	3,4

FONTE : BANCO MUNDIAL – "World Development Report 1993".

ELABORAÇÃO: Coordenação de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

- (1) Países com PNB "per capita" igual ou superior a US\$ 7.910 em 1991.
 (2) Países com PNB "per capita" inferior a US\$ 7.910 em 1991.

(3) PNB "per capita" inferior a US\$ 7.910 e superior a US\$ 635 em 1991.

(4) PNB "per capita" igual ou inferior a US\$ 635 em 1991.

(*) Os dados referem-se à ex-RFA.

(**) dado incluído no consumo privado.

(***) Os dados referem-se à ex-República Socialista da Iugoslávia.

TABELA 5

COMÉRCIO MUNDIAL POR GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES – 1991
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						
PAÍSES INDUSTRIALIZADOS	3,0	3,3	4,5	5,0	4,3	3,2
Dos quais:						
EUA	3,7	4,0	4,8	5,4	4,2	3,0
Japão	0,1	0,7	2,3	3,1	3,3	1,7
Alemanha	0,2	1,3	2,8	2,7	3,5	4,6
França	3,3	2,7	3,5	3,4	3,1	2,8
Itália	4,7	5,1	6,3	6,4	6,4	5,5
Reino Unido	4,1	4,9	7,8	9,5	5,9	3,7
Canadá	4,4	4,0	5,0	4,8	5,6	1,5
Espanha	5,3	4,8	6,8	6,7	5,9	5,8*
Países Baixos	-0,7	0,7	1,1	2,5	3,9	3,4*
Austrália	8,5	7,2	7,6	7,3	3,2	1,2*
Suíça	1,4	1,9	3,2	5,4	5,8	3,5*
Bélgica	1,6	1,2	3,1	3,4	3,2	2,3*
Suecia	4,2	5,8	6,4	10,5	9,3	2,4*
Áustria	1,4	1,9	2,6	3,3	3,3	3,9*
Finlândia	4,1	5,1	6,6	6,1	4,1	2,6*
Noruega	8,7	6,7	4,6	4,1	3,4	2,0*
Dinamarca	4,0	4,6	4,8	2,6	2,4	2,0*
Portugal	9,4	9,6	12,6	13,4	11,4	9,1*
PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO	35,5	57,2	75,9	98,6	46,9	n.d.
REGIÕES						
ÁFRICA	14,1	23,6	23,0	15,1	25,1	40,2
Dos quais:						
Argélia	7,4	5,9	9,3	16,7	22,8	32,0
Rep. África do Sul	16,1	12,8	14,7	14,4	15,3	14,5
Nigéria	11,3	54,5	50,5	7,4	13,0	45,2
ÁSIA	7,2	11,3	9,9	6,8	10,2	7,4
Dos quais:						
China	8,8	20,7	16,3	1,3	2,7	5,3
Rep. Coreia	3,0	7,1	5,7	8,6	9,7	6,2
Indonésia	9,2	8,0	6,4	7,5	9,2	7,5
Malásia	0,3	2,6	2,8	2,6	4,4	4,2
Hong Kong	5,3	7,4	9,7	9,7	11,0	9,4
Cingapura	0,5	1,5	2,4	3,4	3,4	2,5
Tailândia	2,5	3,9	5,4	5,9	5,7	4,1
Filipinas	3,8	8,8	12,2	14,1	18,7	8,1
Índia	8,8	9,4	6,2	9,0	13,9	10,0
Paquistão	4,7	8,8	7,8	9,1	6,6	10,1

TABELA 5 (Cont.)

INFLAÇÃO POR GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES – 1987–92

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	Índice de Preços ao Consumidor (variação %)					
	1987	1988	1989	1990	1991	1992
ORIENTE MÉDIO	19,0	19,1	14,3	8,4	13,6	n.d.
Dos quais:						
Egito	19,7	17,7	21,3	16,8	19,8	15,0
Israel	19,8	16,3	20,2	17,2	19,0	12,0
Arábia Saudita	-1,5	0,9	1,0	2,1	4,9	-0,6
Kuwait	0,7	1,5	3,3	n.d.	n.d.	n.d.
EUROPA	35,0	61,7	152,8	212,2	57,1	n.d.
Dos quais:						
Tchecoslováquia	0,1	0,1	1,4	10,0	57,7	10,8
Turquia	38,8	75,4	63,3	60,3	66,0	70,1
Iugoslávia	120,8	194,1	1239,9	583,1	117,4	15021,0
Polônia	25,2	60,2	251,1	585,8	70,3	43,0
Hungria	8,2	16,3	16,9	28,3	37,0	24,7
AMÉRICA LATINA E CARIBE	117,5	220,3	346,0	541,6	143,6	169,9
Dos quais:						
Brasil	229,7	682,3	1287,0	2937,8	440,8	1037,5
México	131,8	114,2	20,0	26,7	22,7	15,3
Argentina	131,3	343,0	3079,8	2314,0	171,7	25,0
Venezuela	28,1	29,5	84,2	40,8	34,2	31,9
Peru	85,8	667,0	3398,7	7481,7	409,5	73,1
Colômbia	23,3	28,1	25,8	29,1	30,4	27,0
Chile	19,9	14,7	17,0	26,0	21,8	15,7
Equador	29,5	58,2	75,6	48,5	48,7	55,0
Guatemala	12,3	10,8	11,4	41,2	33,2	10,5
Uruguai	63,6	62,2	80,4	112,5	102,0	68,5
Paraguai	21,8	22,8	26,2	38,2	24,3	15,7
Panamá	1,0	0,4	0,1	0,8	1,2	1,2
Costa Rica	16,8	20,8	16,5	19,0	28,7	21,8
Bolívia	14,6	16,0	15,2	17,1	21,4	12,1
TOTAL	9,1	12,8	16,4	20,3	12,2	n.d.

FONTES : FMI – "International Financial Statistics – Yearbook", 1992; e
 "World Economic Outlook – Statistical Appendix", Maio/93.
 OCDE – "Economic Outlook", Dezembro/92.

ELABORAÇÃO: Coordenação de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

(*) Variação últimos 12 meses até set/92.

TABELA 6

COMÉRCIO MUNDIAL POR GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES - 1991

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	1991 (US\$ milhões)		TX.CRESC.(1980-91)		Ind. Relações de Troca (Base: 1987=100)
	Exportação	Importação	Export.	Import.	
(1) PAÍSES DE RENDA ALTA	2.650.106	2.788.686	4,1	5,1	101
MEMBROS da OCDE	2.441.157	2.520.853	4,1	5,1	101
Dos quais:					
EUA	397.705	506.242	4,0	7,0	102
Alemanha (*)	401.848	387.882	4,1	4,5	95
Japão	314.395	234.103	3,9	5,6	99
França	212.868	230.257	3,5	3,3	102
Reino Unido	185.095	209.982	2,6	4,4	104
Itália	169.365	178.240	3,4	4,2	101
Paises Baixos	133.527	125.838	4,4	3,5	100
Canadá	124.797	117.633	5,7	7,8	105
Bélgica (**)	118.222	121.038	4,6	3,3	95
Suíça	61.468	66.285	3,3	3,4	96
Suecia	55.042	49.760	3,8	3,1	103
Espanha	60.134	93.062	7,5	9,4	108
Áustria	41.082	50.697	6,2	5,3	89
Austrália	37.724	39.460	4,6	5,0	107
Dinamarca	35.687	32.158	5,0	4,0	104
Noruega	34.037	25.523	7,4	2,2	90
Finlândia	23.081	21.708	2,6	4,0	99
OUTROS	208.949	267.833	8,3	6,7	n.d.
Dos quais:					
Hong Kong	29.738	100.255	4,4	11,3	101
Cingapura	58.871	65.982	8,9	7,2	101
(2) PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO	686.641	718.606	4,1	1,5	100
GRUPOS DE RENDA					
(3) PAÍSES DE RENDA MÉDIA	524.817	549.313	3,4	1,1	103
(4) PAÍSES DE BAIXA RENDA	161.824	169.293	6,6	2,9	94
REGIÕES					
ÁFRICA SUBSAARICA	38.344	37.068	2,9	-3,3	87
ÁSIA ORIENTAL (***)	251.516	265.956	10,2	8,4	108
Dos quais:					
Rep. Coreia	71.672	81.251	12,2	11,1	108
China	72.875	63.791	11,5	9,5	111
Malásia	34.300	35.183	10,9	7,2	93
Indonésia	28.997	25.869	4,5	2,6	101
Tailândia	28.324	37.408	14,4	11,1	91

TABELA 6 (Cont.)

COMÉRCIO MUNDIAL POR GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES – 1991

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	1991 (US\$ milhões)		TX.CRESC.(1980–91)		Ind. Relações de Troca (Base: 1987=100)
	Exportação	Importação	Export.	Import.	
ÁSIA MERIDIONAL	29.012	37.928	7,4	3,6	86
Dos quais:					
India	17.664	20.418	7,4	4,2	100
Paquistão	6.528	8.439	9,9	2,6	80
EUROPA, ORIENTE MÉDIO E NORTE DA ÁFRICA	221.158	236.942	n.d.	n.d.	n.d.
Dos quais:					
Arábia Saudita	54.736	25.540	-4,2	-9,0	79
Tchecoslováquia	16.317	7.947	0,1	-6,0	137
Portugal	16.326	26.329	11,1	10,0	112
Iugoslávia (****)	13.953	14.737	-1,2	-1,2	107
Irã	15.785	18.744	14,7	8,2	88
Polônia	14.903	15.757	3,3	2,0	104
Turquia	13.594	21.038	7,2	7,4	108
Grécia	8.647	21.552	3,9	5,4	107
Argélia	11.790	7.683	2,4	-5,6	95
AMÉRICA LATINA E CARIBE	122.446	123.207	2,9	-1,1	105
Dos quais:					
Brasil	31.610	22.959	4,3	0,8	119
México	27.120	38.184	3,5	2,2	100
Venezuela	15.127	10.181	0,1	-6,6	101
Argentina	11.975	8.100	2,1	-5,5	113
Chile	8.552	7.453	5,2	1,9	122
Colômbia	7.269	4.967	12,0	-1,7	84
Peru	3.307	2.813	1,1	-4,7	67
Equador	2.957	2.328	4,8	-2,1	90
Uruguai	1.574	1.552	3,1	0,2	105
Trinidad/Tobago	1.985	1.667	-2,6	-10,8	97
Costa Rica	1.490	1.864	4,6	3,4	109
Paraguai	737	1.460	12,2	5,8	117
Honduras	679	880	-0,7	-1,2	113
Bolívia	849	992	5,0	0,2	73
Panamá	333	1.681	0,0	-3,4	112
TOTAL MUNDIAL	3.336.746	3.507.292	4,1	4,3	100

FONTES : BANCO MUNDIAL – "World Development Report 1993".

ELABORAÇÃO: Coordenação de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

(1) Países com PNB "per capita" igual ou superior a US\$ 7.910 em 1991.

(2) Países com PNB "per capita" inferior a US\$ 7.910 em 1991.

(3) PNB "per capita" inferior a US\$ 7.910 e superior a US\$ 635 em 1991.

(4) PNB "per capita" igual ou inferior a US\$ 635 em 1991.

(*) Os dados referem-se à ex-RFA.

(**) Inclui Luxemburgo. (****) Não inclui Taiwan.

(*****) Os dados referem-se à ex-República Socialista da Iugoslávia.

TABELA 8
TABELA 7

OCDE: CRESCIMENTO REAL DO PIB, POR PAÍSES – 1990-94
CLASSIFICAÇÃO DOS PAÍSES POR VÁRIOS INDICADORES – 1991

PRODUTO INTERNO BRUTO		PNB "per capita"		INDÚSTRIA MANUFATUREIRA *		PNB "per capita" (1980-91)	
Países	US\$ milhões	Países	US\$ 1,00	Países	US\$ milhões	Países	Tx. (%)
1. EUA	5.610.800	1. Suíça	33.610	1. EUA	865.605	1. Rep. Coréia	8,7
2. Japão	3.362.282	3. Japão	26.930	2. Japão	849.308	2. China	7,8
3. Alemanha (**)	1.574.316	4. Suécia	25.110	3. Alemanha (**)	460.983	3. Tailândia	5,9
4. França	1.199.286	5. Noruega	24.220	4. França	251.143	4. Hong Kong	5,6
5. Itália	1.150.516	6. Finlândia	23.980	5. Itália	242.899	5. Botswana	5,6
6. Reino Unido	876.758	7. Dinamarca	23.700	6. Reino Unido	n.d.	6. Cingapura	5,3
7. Espanha	527.131	6. Alemanha (**)	23.650	7. China	132.142	7. Omã	4,4
8. Canadá	510.835	8. EUA	22.240	8. Espanha	124.454	8. Indonésia	3,9
9. BRASIL (***)	414.061	9. Canadá	20.440	9. BRASIL	108.789	9. Chade	3,8
10. China	369.651	10. França	20.380	10. Rep. Coréia	70.497	10. Japão	3,6
11. Austrália	299.800	11. Áustria	20.140	11. Países Baixos	58.147	11. Irlanda	3,3
12. Países Baixos	290.725	12. Bélgica	18.950	12. México	55.621	12. Índia	3,2
13. Rep. Coréia	282.970	13. Países Baixos	18.780	13. Austrália	44.589	13. Paquistão	3,2
14. México	282.526	14. Itália	18.520	14. Índia	48.930	14. Portugal	3,1
15. Suíça	232.000	15. Austrália	17.050	15. Suécia	45.021	15. Malásia	2,9
		37. BRASIL	2.940				

FONTE : BANCO MUNDIAL – "World Development Report 1993".

ELABORAÇÃO: Coordenação de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

(*) Valor Agregado referente a 1990, exceto para EUA (1987).

(**) Os dados referem-se à ex-Rep. Federal da Alemanha.

(***) Para o PIB o dado refere-se a 1990.

TABELA 8

OCDE: CRESCIMENTO REAL DO PIB, POR PAÍSES – 1990–94

– Em percentagem –

PAÍSES	Variação s/ ano anterior				
	1990	1991	1992	1993*	1994*
EUA	0,8	-1,2	1,8	2,4	3,1
Japão	5,2	4,4	1,8	2,3	3,1
Alemanha	4,8	3,7	1,4	1,2	2,9
França	2,2	1,2	1,9	1,6	2,8
Itália	2,2	1,4	1,2	0,8	1,7
Reino Unido	0,5	-2,2	-1,0	1,3	2,4
Canadá	-0,5	-1,7	1,3	3,2	4,2
TOTAL 7 PAÍSES	2,4	0,9	1,5	2,0	2,9
Áustria	4,4	3,1	2,0	1,8	3,0
Bélgica	3,3	2,1	1,3	1,3	2,2
Dinamarca	1,7	1,2	1,2	2,1	2,4
Finlândia	0,3	-6,5	-2,0	1,9	4,1
Grécia	-0,1	1,8	1,2	1,1	1,8
Islândia	0,4	1,5	-2,8	-0,9	1,0
Irlanda	8,3	2,5	2,6	2,3	2,9
Luxemburgo	2,3	3,1	2,5	2,3	3,1
Países Baixos	3,9	2,1	1,4	1,2	2,4
Noruega	1,8	1,9	1,3	0,5	3,7
Portugal	4,4	2,1	1,9	1,7	2,4
Espanha	3,6	2,4	1,4	0,9	2,3
Suécia	0,4	-1,4	-1,2	-1,4	1,3
Suíça	2,3	-0,1	0,2	1,1	1,8
Turquia (**)	9,2	0,3	5,3	4,5	5,0
Austrália	1,5	-1,2	2,0	2,9	3,4
Nova Zelândia	0,5	-1,8	3,1	3,0	2,8
TOTAL 17 PAÍSES	2,8	0,7	1,2	1,4	2,6
TOTAL OCDE	2,4	0,8	1,5	1,9	2,9

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

ELABORAÇÃO: Coordenação de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

NOTA : Os agregados foram ponderados pelo PIB/PNB de 1987,
expresso em dólares de 1987.

(*) Previsão

(**) PNB

TABELA 9

OCDE: BALANÇA COMERCIAL E TRANSAÇÕES CORRENTES, POR PAÍSES – 1991–94

– Em US\$ bilhões –

PAÍSES	Balança Comercial				Transações Correntes			
	1991	1992	1993*	1994*	1991	1992	1993*	1994*
EUA	-73,4	-89,3	-94,0	-106,1	-8,7	-56,1	-65,4	-74,7
Japão	103,0	136,8	147,9	153,8	72,9	118,9	132,5	137,7
Alemanha	24,3	28,9	34,8	39,3	-19,8	-25,8	-24,9	-24,9
França	-8,8	3,3	5,2	6,6	-6,6	1,0	3,5	5,0
Itália	-0,7	-2,0	-1,4	1,5	-21,1	-22,9	-24,6	-22,3
Reino Unido	-18,2	-23,0	-22,7	-28,9	-11,1	-22,3	-24,2	-30,1
Canadá	5,9	7,7	9,5	12,4	-25,5	-24,6	-24,3	-24,1
TOTAL 7 PAÍSES	32,1	62,4	79,3	78,7	-15,0	-31,8	-27,4	-33,6
Áustria	-7,7	-7,4	-7,6	-7,4	-0,1	0,6	0,4	0,3
Bélgica-Luxemburgo	0,3	0,8	0,1	0,4	4,4	4,0	4,7	5,4
Dinamarca	4,8	6,8	7,3	7,2	2,2	4,3	5,0	4,8
Finlândia	2,3	4,0	6,2	8,7	-6,6	-4,3	-1,8	0,3
Grécia	-10,1	-11,2	-11,8	-12,6	-1,5	-1,9	-1,8	-1,7
Islândia	-0,1	0,0	0,1	0,1	-0,3	-0,2	-0,2	-0,2
Irlanda	3,2	4,8	4,1	3,6	1,9	3,2	2,6	2,5
Países Baixos	12,2	12,5	13,2	14,2	9,6	9,9	12,2	12,9
Noruega	8,7	9,0	10,2	12,6	5,0	3,3	3,7	6,3
Portugal	-7,9	-8,8	-9,8	-10,9	-0,7	0,1	-0,5	-0,6
Espanha	-30,0	-34,1	-32,6	-33,0	-15,8	-19,9	-19,0	-18,1
Suécia	5,0	7,3	8,6	10,5	-3,4	-2,9	-1,3	0,9
Suíça	-2,1	1,8	3,2	3,6	10,1	14,3	17,3	17,5
Turquia	-7,3	-7,9	-8,1	-9,3	0,3	-1,3	-1,4	-1,7
Austrália	3,5	1,6	0,7	0,7	-9,8	-8,8	-9,4	-10,3
Nova Zelândia	2,0	2,3	2,6	2,9	0,0	0,0	0,0	0,0
TOTAL 17 PAÍSES	-23,1	-18,5	-13,3	-8,7	-4,9	0,3	10,6	18,2
TOTAL OCDE	9,0	43,9	65,9	70,0	-19,9	-31,5	-16,9	-15,3

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

ELABORAÇÃO: Coordehação de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

NOTA : Os dados foram ajustados sazonalmente

(*) Previsão

TABELA 10

AMÉRICA LATINA E CARIBE: CRESCIMENTO REAL DO PIB, POR PAÍSES – 1987–92

– Em Percentagem –

PAÍSES	Variação s/ ano anterior						Var.acumulada 1981–92(a)
	1987	1988	1989	1990	1991	1992(a)	
Argentina	3,1	-1,8	-6,3	0,2	7,3	6,0	4,1
Bolívia	2,6	3,0	2,8	2,6	4,1	3,5	6,4
Brasil	3,6	-0,1	3,3	-4,4	0,9	-1,5	15,2
Colômbia	5,6	4,2	3,5	3,7	2,2	3,0	51,1
Chile	5,7	7,5	9,8	2,0	5,8	9,5	53,0
Equador	-4,8	8,8	0,2	1,4	4,2	3,5	29,0
México	1,7	1,2	3,3	4,4	3,6	2,5	25,1
Paraguai	4,5	6,7	5,9	3,1	2,3	1,5	41,8
Peru	8,0	-8,4	-11,5	-5,1	1,9	-2,5	-11,4
Venezuela	3,8	5,9	-7,8	6,8	10,2	7,5	23,2
Uruguai	7,9	-0,2	1,5	0,7	1,6	7,0	10,2
Barbados	2,6	3,5	3,6	-3,3	-3,3	-2,5	2,8
Costa Rica	4,5	3,2	5,4	3,5	1,2	4,0	31,7
Cuba (b)	-3,9	2,2	1,1
El Salvador	2,7	1,5	1,1	3,4	3,3	4,5	6,9
Guatemala	3,6	4,0	3,7	2,9	3,2	4,0	17,0
Guiana	0,8	-2,6	-4,9	-3,0	6,0	3,0	-18,4
Haiti	-0,7	0,9	1,0	-0,2	-0,3	-5,0	-8,9
Honduras	4,9	4,9	4,7	-0,5	2,2	4,5	33,8
Jamaica	6,7	1,1	6,3	3,8	1,9	1,5	23,4
Nicarágua	-0,7	-12,1	-1,9	-0,7	-0,5	0,5	-13,4
Panamá	2,2	-15,9	-0,2	5,2	9,1	7,5	24,7
Rep. Dominicana	8,4	1,5	4,1	-5,5	-1,0	7,5	29,3
Trinidad e Tobago	-4,6	-3,3	-0,5	2,2	1,8	0,0	-18,2
T O T A L (c)	3,3	0,8	0,9	0,3	3,5	2,4	18,8

FONTE : CEPAL – "Balance Preliminar de La Economía de America Latina y El Caribe, 1992".

ELABORAÇÃO: Coordenação de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

(a) Estimativa

(b) Produto Social Global

(c) Exclui Cuba

ELABORAÇÃO: Coordenação de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

NOTA : Os valores foram ponderados pelo PIB/PNB de 1987.

Fonte: CEPAL, "Balance Preliminar de La Economía de America Latina y El Caribe, 1992".

TABELA 11

TABELA 13

AMÉRICA LATINA E CARIBE: CRESCIMENTO DO PIB "per capita", POR PAÍSES - 1987-92

AMÉRICA LATINA: BALANÇA COMERCIAL E TRANSACOES CORRENTES - 1990-93
ÁSIA ORIENTAL: INDICADORES ECONÔMICOS - 1991-93

- Em percentagem -

- Exclui Cuba -

PAÍSES	Variação s/ ano anterior						Var.acumulada 1981-92(a)
	1987	1988	1989	1990	1991	1992(a)	
Argentina	1,8	-3,0	-7,5	-1,0	6,0	4,8	-11,2
Bolívia	0,1	0,5	0,4	0,2	1,7	1,1	-21,1
Brasil	1,6	-2,0	1,4	-6,1	-0,8	-3,1	-9,3
Colômbia	3,7	2,3	1,7	1,9	0,5	1,4	19,9
Chile	3,9	5,7	8,0	0,3	4,1	7,8	25,4
Equador	-7,2	6,1	-2,3	-1,0	1,7	1,1	-5,2
México	-0,5	-1,0	1,0	2,2	1,4	0,6	-4,8
Paraguai	1,4	3,6	2,9	0,2	-0,5	-1,3	-1,3
Peru	5,8	-10,3	-13,3	-7,0	-0,1	-4,5	-31,8
Venezuela	1,3	3,4	-9,9	4,4	7,8	5,0	-8,3
Uruguai	7,3	-0,7	0,9	0,2	1,0	6,4	2,6
Barbados	2,3	3,2	3,3	-3,6	-3,6	-3,0	-1,0
Costa Rica	1,6	0,4	2,6	0,8	-1,4	1,5	-5,7
Cuba (b)	-4,8	1,1	0,0
El Salvador	1,0	-0,3	-0,8	1,4	1,2	2,4	-10,4
Guatemala	0,7	1,0	0,8	0,0	0,3	1,2	-16,9
Guiana	-0,8	-2,6	-5,0	-3,4	5,3	2,1	-23,4
Haiti	-2,6	-1,1	-1,0	-2,2	-2,3	-6,9	-27,8
Honduras	1,6	1,6	1,5	-3,5	-0,9	1,2	-10,3
Jamaica	5,7	0,3	5,4	2,9	0,9	0,5	6,6
Nicarágua	-3,0	-14,2	-4,5	-3,7	-4,0	-3,4	-38,6
Panamá	0,1	-17,6	-2,2	3,1	7,0	5,4	-3,0
Rep. Dominicana	6,0	-0,7	1,8	-7,5	-3,1	5,5	-1,4
Trinidad e Tobago	-5,9	-4,5	-1,8	1,0	0,6	-1,2	-30,0
TOTAL (c)	1,2	-1,2	-1,1	-1,6	1,6	0,5	-7,3

FONTE : CEPAL - "Balance Preliminar de La Economía de America Latina y El Caribe, 1992".

ELABORAÇÃO: Coordenação de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

(a) Estimativa

(b) Produto Social Global

(c) Exclui Cuba

TABELA 12

AMÉRICA LATINA: BALANÇA COMERCIAL E TRANSAÇÕES CORRENTES – 1990–92

— Em US\$ milhões —

PAÍSES	Balança Comercial			Transações Correntes*		
	1990	1991	1992**	1990	1991	1992**
Argentina	8.628	4.572	-365	1.903	-2.667	-6.800
Bolívia	55	-44	-265	-337	-422	-610
Brasil	10.753	10.615	15.500	-3.509	-1.006	6.450
Colômbia	1.972	3.037	1.565	714	2.575	1.065
Chile	1.273	1.575	795	-744	-158	-805
Equador	1.003	644	705	-273	-577	-435
México	-4.433	-11.063	-18.830	-8.413	-13.469	-20.750
Paraguai	-97	-412	-475	-44	-376	-505
Peru	340	-165	-635	-1.914	-2.729	-2.785
Venezuela	10.637	4.791	1.355	8.303	1.696	-3.735
Uruguai	426	61	-30	228	65	15
Costa Rica	-443	-207	-435	-561	-165	-450
El Salvador	-600	-706	-850	-381	-369	-345
Guatemala	-217	-443	-785	-235	-186	-540
Haiti	-87	-137	-110	-152	-176	-90
Honduras	-22	-56	-15	-317	-368	-340
Nicarágua	-238	-420	-495	-507	-849	-1.020
Panamá	-486	-827	-1.050	133	-105	-550
Rep. Dominicana	-1.058	-1.071	-1.490	-65	-115	-490
TOTAL	27.406	9.774	-5.910	-6.171	-19.401	-32.720

FONTE : CEPAL – "Balance Preliminar de La Economía de America Latina y El Caribe, 1992".

ELABORAÇÃO: Coordenação de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

(*) Inclui transferências unilaterais privadas líquidas.

(**) Estimativa.

TABELA 13

ÁSIA ORIENTAL: INDICADORES ECONÔMICOS POR PAÍSES SELECIONADOS – 1991–93

PAÍSES	Cresc. Real PIB/PNB (%)			Taxa Inflação – IPC (%)			Saldo Conta Corrente BP (US\$ bilhões)		
	1991	1992	1993*	1991	1992	1993*	1991	1992	1993*
Nordeste Asiático	7,2	5,2	6,3	8,2	6,4	6,2	6,0	4,9	4,3
Rep. Coreia (**)	8,4	4,7	6,7	9,3	6,2	5,5	-8,7	-4,6	-1,0
Taiwan (**)	7,2	6,1	6,3	3,6	4,5	4,5	12,0	7,9	5,8
Hong Kong	4,2	5,0	5,4	12,0	9,4	10,3	2,7	1,6	-0,5
ASEAN	5,9	5,4	6,3	9,2	6,3	6,2	-12,3	-10,2	-10,7
Brunei	3,5	3,0	3,0	3,0	2,5	2,5	1,6	1,5	1,4
Indonésia	6,6	6,0	6,6	9,4	7,5	7,5	-4,2	-3,4	-3,1
Malásia	8,8	7,8	7,4	4,4	4,7	4,3	-4,4	-3,1	-2,0
Filipinas (**)	-0,7	0,0	1,7	17,7	8,9	8,5	-1,0	-1,4	-2,2
Cingapura	6,7	5,8	7,5	3,4	2,3	2,7	3,3	2,9	3,0
Tailândia	7,5	6,8	8,2	5,7	4,1	4,4	-7,6	-6,7	-7,8
TOTAL	6,5	5,3	6,3	8,7	6,3	6,2	-6,3	-5,3	-6,4
NIEs Asiáticos	7,1	5,3	6,4	7,9	6,1	6,0	9,3	7,8	7,3
ASEAN 4	5,9	5,4	6,2	9,8	6,7	6,6	-17,2	-14,6	-15,1
China	7,7	12,8	9,2	2,9	5,4	9,5	13,3	10,3	6,0

FONTE: NRI – "Quarterly Economic Review", Maio/93.

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

– NIEs asiáticos: Coréia, Taiwan, Hong Kong e Cingapura.

– ASEAN 4: Indonésia, Malásia, Filipinas e Tailândia.

(*) Previsão

(**) PNB

TABELA 14

PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO: DÍVIDA EXTERNA E SERVIÇO DA DÍVIDA - 1990

- Em US\$ milhões -

PAÍSES	Dívida Externa			Div.Total como % do PNB	Serviço da Dívida		Serv. Dívida como % das Exportações**
	L. Prazo	C. Prazo	TOTAL*		Juros	TOTAL	
AMÉRICA 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
México	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
Colômbia	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
Bolívia	3.860	159	4.276	101,0	159	397	39,8
ÁSIA ORIENTAL	187.356	45.382	234.685	26,8	14.941	37.514	14,6
Dos quais:							
Indonésia	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
Malásia	17.596	1.906	19.502	48,3	1.398	4.088	11,7
Tailândia	17.545	8.322	25.868	32,6	1.882	5.434	17,2
ÁSIA MERIDIONAL	101.899	8.915	115.351	30,8	5.183	10.260	25,2
Dos quais:							
Índia	62.585	4.908	70.115	25,0	3.936	7.142	26,8
Paquistão	16.657	3.191	20.683	52,1	816	1.889	23,7
ÁFRICA SUBSAARICA	146.240	20.895	173.737	111,1	4.672	10.070	19,1
Dos quais:							
Nigéria	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
Sudão	9.652	4.775	15.383	163,2	33	49	5,7
Zaire	8.851	744	10.115	141,0	152	355	15,4
Zâmbia	4.786	1.488	7.223	216,2	62	178	12,8
Quênia	5.388	971	6.840	81,2	330	754	33,8

TABELA 14 (Cont.)

PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO: DÍVIDA EXTERNA E SERVIÇO DA DÍVIDA – 1990

– Em US\$ milhões –

PAÍSES	Dívida Externa			Div.Total como % do PNB	Serviço da Dívida		Serv. Dívida como % das Exportações**
	L. Prazo	C. Prazo	TOTAL*		Juros	TOTAL	
EUROPA E MEDITERRÂNEO	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
Polônia	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 MÉDIO E NORTE DA ÁFRICA	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
PAÍSES DE RENDA MÉDIA	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
PAÍSES 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 ECONÔMICOS, POR PAÍSES – 1989–93

PAÍSES	População (milhões) 1991	PNB p.capita (US\$ 1,00) 1991	Cresc. Real do PIB (*)				Preços ao Consumidor (%)					
			1989	1990	1991	1992	1993**	1989	1990	1991	1992	1993**
Bulgária	9,0	1.840	-0,4	-9,1	-17,0	-10,0	-4,0	6,4	26,3	334,0	90,0	60,0
Hungria	10,3	2.720	-0,2	-3,3	-10,0	-4,0	0,0	17,1	28,4	35,0	21,0	15,0
Polônia	38,2	1.790	0,0	-11,6	-9,0	-2,0	2,0	251,1	585,8	70,0	40,0	35,0
Romênia	23,0	1.390	-4,0	-7,4	-14,0	-13,0	-5,0	0,9	4,2	161,0	200,0	95,0
Tchecoslováquia	15,7	2.470	1,0	-0,4	-16,0	-7,0	0,0	1,4	10,0	58,0	11,0	16,0
ex-URSS	288,0	3.470 ***	2,5	-2,2	-9,0	-18,5	-11,8	2,3	5,4	94,7	1201,8	599,3
TOTAL ****	384,2	—	1,9	-3,6	-10,1	-15,5	-8,8	27,6	32,4	100,5	776,2	416,2

FONTES : BANCO MUNDIAL – "World Development Report", 1993.
 OCDE – "OECD Economic Outlook", Dezembro/92.

FMI – "World Economic Outlook – Statistical Appendix", Maio/93.

ELABORAÇÃO: Coordenação de Conjuntura Internacional/SEAIN/SEPLAN-PR.

(*) Para Bulgária, Tchecoslováquia, Romênia e ex-URSS, os dados anteriores a 1991 referem-se ao Produto Material Líquido.

(**) Previsão.

(***) Estimativa "The Economist".

(****) Os totais relativos ao PIB e inflação incluem a Albânia e ex-Iugoslávia.

1267402

