



Presidência da República

SEPLAN

Secretaria de Planejamento,
Orçamento e Coordenação

SEAIN

Secretaria de Assuntos Internacionais

Boletim de Conjuntura Internacional

SEPLAN/SEAIN/PER
5)
8
maio 1994, ex.2

9

Maio/94

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

APRESENTAÇÃO

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

Aém 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.

Neste novo número está assim composto:

PARTES I - Análise de Conjuntura: aborda aspectos gerais do comportamento da economia mundial em 1993, apresentando as principais tendências mundiais.

BOLETIM DE CONJUNTURA INTERNACIONAL

PARTES II - Anexo Estatístico: apresenta uma coleção de indicadores estatísticos mundiais, divididos por temas, que permitem uma avaliação mais detalhada das tendências internacionais.

PARTES III - Anexo Estatístico:

Vale ressaltar que este trabalho passou por um processo de revisão e aprovação do Conselho de Programas das Nações Unidas para o Desenvolvimento (COPADE), sob a orientação da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL).

CDU: 33202

MAURO MARCONDES RODRIGUES

Sociedade de Assuntos Internacionais
Secretaria de Planejamento, Orçamento e Coordenação
Presidência da República
Brasília-DF - 70000-000
Tel.: 3215-2525 (100); 3215-2525 (100); 3215-2525 (100)
Fax: 3215-2525 (100); 3215-2525 (100); 3215-2525 (100)

ACI 151
Ex: 1268002

Brasília-DF
Maio/1994

BOLETIM DE

CONJUNTURA INTERNACIONAL

Boletim de conjuntura internacional.
v.5, n. 9, 1994 - Brasília, SEPLAN/
SEAIN, 1994.

semestral

1. Economia internacional-Periódico
- I. Brasil. Secretaria de Planejamento e Coordenação.
Secretaria de Assuntos Internacionais
- II. Título

CDD: 337.05

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

col: 100016

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO

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

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

Este nono número está assim composto:

PARTE I - Análise de Conjuntura Internacional, abordando o comportamento da economia mundial em 1993 e apresentando as principais tendências para 1994.

PARTE II - Artigos Especiais, com estudos de exclusiva responsabilidade dos autores, elaborados por especialistas e profissionais de diversas instituições, enfocando aspectos significativos da economia mundial. Neste número, os artigos tratam dos impactos sobre a economia brasileira da rodada Uruguai do GATT e do acordo norte-americano de livre comércio (NAFTA).

PARTE III - Anexo Estatístico

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

MAURO MARCONDES RODRIGUES

Secretaria de Assuntos Internacionais

Secretaria de Planejamento, Orçamento
e Coordenação

Presidência da República

APRESENTAÇÃO

O Boletim de Conjuntura Internacionais (BCI) é uma publicação da Secretaria de Assuntos Internacionais (SEAIN) da Secretaria de Planejamento. O objetivo é contribuir para a elaboração das políticas de desenvolvimento, divulgando informações, análises e levantamentos no campo da conjuntura internacional, no âmbito do conhecimento sobre o setor público e de suas decisões e suas relações econômicas internacionais.

PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA

SECRETARIA DE PLANEJAMENTO, ORÇAMENTO E COORDENAÇÃO - SEPLAN

BENI VERAS
Ministro-Chefe

MAURO MARCONDES RODRIGUES
Secretário de Assuntos Internacionais - SEAIN

- Coordenação de Manuel José Forero González
Coordenação-Geral de Assuntos Econômicos da SEAIN/SEPLAN/PR
- Elaboração e edição sob responsabilidade dos técnicos da Coordenação de Conjuntura Internacional da SEAIN
 - Maria Eduarda Abdalla Tannuri - Coordenadora de Conjuntura Internacional
 - Aristides Ribeiro de Almeida Filho
 - José Coelho Matos Filho
 - Rubens de Melo e Souza Jr.
 - Paulo Marchesini Neto
 - Carmen Soriano Puig

000 007 00

SUMÁRIO

Parte I - ANÁLISE DE CONJUNTURA	07
1. Desempenho da Economia Mundial: Uma Visão Geral	09
1.1. A Economia Mundial em 1994	09
2. Situação Econômica e Perspectivas de Curto Prazo	11
2.1. Os Países Desenvolvidos (PDs)	11
2.2. Os Países em Desenvolvimento (PEDs)	20
3. Comércio Internacional e o Sistema Internacional de Comércio	34
3.1. O Comércio: Tendências e Perspectivas.....	34
3.2. O Fim da Rodada Uruguai e a OMC	38
4. Mercados Financeiros e Cambiais	40
4.1. Tendências de Curto Prazo	40
4.2. Sistema Monetário Europeu (SME)	44
Parte II - ARTIGOS ESPECIAIS	47
1. Acordos da Rodada Uruguai: Uma Visão Geral, por JOSÉ FREDERICO ALVARES	49
2. Os Efeitos da Rodada Uruguai Sobre os Fluxos Comerciais Brasileiros, por MARIA EDUARDA TANNURI e ALOISIO TUPINAMBÁ GOMES NETO	65
3. O Impacto do NAFTA Sobre a Economia Brasileira, por JOAQUIM J. M. GUILHOTO, EDUARDO B. MARTINS e GEOFFREY J. D. HEWINGS	85
Parte III - ANEXO ESTATÍSTICO	117
Relação de Tabelas	119

(*) A Análise da Conjuntura foi elaborada com base em dados e informações disponíveis até o dia 10.05.94.

I. DESEMPENHO DA ECONOMIA MUNDIAL: UMA VISÃO GERAL

1.1 A ECONOMIA MUNDIAL EM 1994

A economia mundial começou o ano de 1994 com melhores perspectivas de crescimento. Apesar de uma expansão de 1,8% em 1992 e de 2,3% em 1993, a recuperação do produto mundial deve ganhar impulso em 1994, elevando-se para 3,25% segundo projeções do Fundo Monetário Internacional (FMI). Os países da Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE) devem crescer este ano 2,1% comparado a 1,1% em 1993. A Organização avisa que este é um ano de transição e, em 1995, as taxas de crescimento dos países-membros deverão convergir em torno de 2,75%.

O Fundo prevê um crescimento de 2,7% para os países desenvolvidos em 1994. Neste ínterim existem, contudo, diferenças entre países que entraram em recessão no período 1990-1991 - como os Estados Unidos, o Japão, o Reino Unido e Canadá - que permanecem na recessão. No entanto, a retomada da atividade econômica ainda é frágil na Europa e no Japão, onde a recessão se fez sentir em 1992.

Com efeito, o FMI estima que os Estados Unidos cresçam acima da média dos países industrializados, alcançando uma expansão de 3,8% no próximo em 1994. Já a OCDE avisa que os Estados Unidos devem crescer 1,1% enquanto a maioria dos países da Europa e o Japão continuam empenhados em sair da recessão. Para 1994, o FMI espera um crescimento de apenas 0,7% no Japão. Por sua vez, após uma queda de 1,3% em 1993, o produto deve crescer 0,8% na Alemanha. Nessas países ainda não existem maiores incertezas do fim do processo de ajuste à queda nos preços de ativos. O auxílio

altos níveis de endividamento. A recuperação é justa essa virtude da desconfiança dos agentes econômicos que adiam o consumo e o investimento em favor da restituição dos balanços financeiros.

Enquanto os países desenvolvidos aceleram seu crescimento, o inverso deve ocorrer nos países em desenvolvimento. Apesar de registrar taxas de crescimento anualizadas próximas a 6% em 1992 e 1993, o FMI espera um recuo para 5,4% no produto dos países em desenvolvimento em 1994. O desempenho neste grupo de países é influenciado pelas economias asiáticas, com uma expansão esperada de 7,5% em 1994. Para a América Latina é prevista uma expansão de 2,7% em seu produto, após alcançar um crescimento de 3,2% em 1993 e de 2,5% em 1992.

Per sua vez, as unidas econômicas plurilaterais devem completar o terceiro ano consecutivo com queda no produto. O FMI projeta um declínio de 3,8% em 1994 comparado a quedas de 9,2% em 1993 e de 13,3% em 1992. No desempenho desse grupo de países em 1994, o crescimento projetado é de 1,5% para a África, 1,2% para a Ásia e 0,8% para a América Latina. A África deve recuperar um pouco da queda de 7,7% no produto da África.

O maior crescimento mundial esperado para 1994 ocorre em meio à perspectiva de modesta inflação devida à capacidade ociosa existente nos países desenvolvidos. Segundo o FMI, a inflação, medida pelo índice de preços ao consumidor, deve diminuir de 2,5% em 1993 para 2,4% nos países desenvolvidos.

Nos países europeus que desvalorizaram suas moedas, o impacto negativo da queda sobre o nível de preços permanece moderado pela queda nos custos de mão-de-obra. Segundo o FMI, as pressões inflacionárias na Alemanha devem diminuir, com a taxa de inflação recuando de 4,7% em 1993 para 3% em 1994. Nos Estados Unidos é esperada

Parte I ANÁLISE DE CONJUNTURA (*)

(*) A Análise de Conjuntura foi elaborada com base em dados e informações disponíveis até o dia 10.05.94

1. DESEMPENHO DA ECONOMIA MUNDIAL: UMA VISÃO GERAL

1.1 A ECONOMIA MUNDIAL EM 1994

A economia mundial começou o ano de 1994 com melhores perspectivas de crescimento. Após uma expansão de 1,8% em 1992 e de 2,3% em 1993, a recuperação do produto mundial deve ganhar impulso em 1994, elevando-se para 3,25% segundo projeções do Fundo Monetário Internacional (FMI). Os países da Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE) devem crescer este ano 2,1% comparado a 1,1% em 1993. A Organização assinala que este é um ano de transição e, em 1995, as taxas de crescimento dos países-membros deverão convergir em torno de 2,75%.

O Fundo prevê um crescimento de 2,4% para os países desenvolvidos em 1994. Neste grupo existem, contudo, diferenças. Nos países que entraram em recessão no período 1990-1991 - como os Estados Unidos, o Reino Unido e o Canadá - a retomada no nível de atividade já consolidou-se e a recuperação deve prosseguir no corrente ano. Por outro lado, a retomada da atividade econômica ainda é frágil na Europa e no Japão, onde a recessão se fez sentir em 1992.

Com efeito, o FMI estima que os Estados Unidos cresçam acima da média dos países industrializados, alcançando uma expansão de 3,8% no produto em 1994. Já a OCDE assinala que os Estados Unidos devem crescer 3,1% enquanto a maioria dos países da Europa e o Japão continuam empenhados em sair da recessão. Para 1994, o FMI espera um crescimento de apenas 0,7% no Japão. Por sua vez, após uma queda de 1,3% em 1993, o produto deve crescer 0,8% na Alemanha. Nesses países ainda não existem sinais inequívocos do fim do processo de ajuste à queda nos preços de ativos e aos

altos níveis de endividamento. A recuperação é lenta em virtude da desconfiança dos agentes econômicos que adiam o consumo e o investimento em favor da reestruturação de balanços financeiros.

Enquanto os países desenvolvidos aceleram seu crescimento, o inverso deve ocorrer nos países em desenvolvimento. Apesar de registrar taxas de crescimento anualizadas próximas a 6% em 1992 e 1993, o FMI espera um recuo para 5,4% no produto dos países em desenvolvimento em 1994. O desempenho neste grupo de países é influenciado pelas economias asiáticas, com uma expansão esperada de 7,5% em 1994. Para a América Latina é prevista uma expansão de 2,7% em seu produto, após alcançar um crescimento de 3,2% em 1993 e de 2,5% em 1992.

Por sua vez, as antigas economias planificadas devem completar o terceiro ano consecutivo com queda no produto. O FMI projeta um declínio de 3,3% em 1994, comparado a quedas de 9,2% em 1993 e de 15,3% em 1992. No desempenho desse grupo de países em 1994, o crescimento projetado de 1,7% para a Europa Centro-Oriental não compensa uma queda esperada de 5,5% no produto da ex-URSS.

O maior crescimento mundial esperado para 1994 ocorre em meio à perspectiva de modesta inflação devida à capacidade ociosa existente nos países desenvolvidos. Segundo o FMI, a inflação, medida pelo índice de preços ao consumidor, deve diminuir de 2,9% em 1993 para 2,5% nos países desenvolvidos.

Nos países europeus que desvalorizaram suas moedas, o impacto negativo da medida sobre o nível de preços permanece moderado pela queda nos custos de mão-de-obra. Segundo o FMI, as pressões inflacionárias na Alemanha devem diminuir, com a taxa de inflação recuando de 4,7% em 1993 para 3%, em 1994. Nos Estados Unidos é esperada

TABELA II

OCDE: CRESCIMENTO DO PIB, POR GRUPOS E PAÍSES — 1992-95

— Variação percentual s/ ano anterior —

PAÍSES	1992	1993	1994*	1995*
Estados Unidos	2,6	2,8	3,1	2,7
Japão	1,3	-0,5	0,5	2,3
Alemanha	2,1	-1,5	0,8	2,2
França	1,4	-0,9	1,1	2,7
Itália	0,9	-0,1	1,7	2,3
Reino Unido	-0,6	2,0	2,9	2,9
Canadá	0,7	2,5	3,7	4,1
Total 7 Países (G-7)	1,8	1,2	2,1	2,6
Demais Países OCDE	1,3	0,4	1,7	2,8
TOTAL OCDE	1,7	1,1	2,1	2,7

FONTE : "OECD Economic Outlook", Dezembro/93.

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

(*) Previsão

TABELA I

CRESCIMENTO DO PIB MUNDIAL, POR GRUPOS E PAÍSES — 1992-95

— Variação percentual s/ ano anterior —

GRUPOS E PAÍSES	1992	1993	1994*	1995*
PAÍSES INDUSTRIALIZADOS	1,6	1,3	2,4	2,6
Dos quais:				
Estados Unidos	2,6	3,0	3,8	2,6
Japão	1,1	0,1	0,7	2,3
Alemanha	2,3	-0,1	-0,4	0,9
G-7	2,0	1,9	1,9	2,3
PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO	5,9	5,9	5,4	5,8
AMÉRICA LATINA E CARIBE	2,5	3,2	2,7	3,4
ÁSIA	8,2	8,4	7,5	7,3
EUROPA E ORIENTE MÉDIO	7,0	4,4	2,8	4,5
ÁFRICA	0,5	0,8	3,4	4,4
EUROPA CENTRAL E ORIENTAL(**)	-15,3	-9,2	-3,3	2,6
TOTAL MUNDIAL	1,8	2,3	3,2	3,9

FONTE : FMI - "World Economic Outlook", Statistical Appendix, Março/94.

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

(*) Previsão

(**) Antigos países de economias centralmente planificadas.

uma inflação inferior a 3% enquanto no Japão, após atingir 1,3% em 1993, espera-se que seja inferior a 1%.

A perspectiva de inflação declinante também prevalece para os países em desenvolvimento, onde o FMI espera uma diminuição de 45,2% em 1993 para 38,3% em 1994 na inflação medida pelos índices de preços ao consumidor. Mesmo as antigas economias planificadas devem apresentar uma queda na inflação, de 707,8% em 1993 para 361,8% em 1994. Deve-se salientar que na Europa Centro-Oidental são esperadas taxas inferiores a 100%, enquanto na ex-URSS a inflação em 1994 deve permanecer superior a 500%.

O desemprego continua em alta nos países desenvolvidos, prevendo o FMI um aumento para 8,3% em 1994. Segundo a OCDE, a taxa de desemprego nos países membros da Organização deve alcançar 8,5% em 1994, o que representa uma leve deterioração em relação aos 8,2% registrados em 1993.

Enquanto o emprego deve crescer nos Estados Unidos, é esperado um aumento do desemprego na Europa e no Japão. Para a Alemanha, a OCDE projeta um aumento na taxa de desemprego de 8,9% em 1993 para 10,1% em 1994. No Japão, é esperado um aumento de 2,5% para 2,9%. Nos Estados Unidos, porém, a OCDE espera uma melhora com a taxa de desemprego recuando de 6,9% para 6,5%.

No conjunto dos países desenvolvidos, o setor secundário tende a tornar-se menos intensivo em mão-de-obra, exigindo trabalhadores mais qualificados. Na Europa Ocidental observa-se uma rigidez na estrutura de salários. Contudo, o afluxo de imigrantes do Leste e do Sul do continente afeta o mercado de trabalho, com consequências negativas, particularmente para trabalhadores não-qualificados. Nesse sentido, o recurso a políticas fiscais expansionistas para combater

o desemprego, de forma individual, pode levar ao aumento de déficits públicos às custas de uma aceleração da inflação.

Segundo a OCDE, o comércio mundial deve crescer 5,4% em 1994 em relação aos 2,6% registrados em 1993. Nos países em desenvolvimento, impõe-se a continuidade dos esforços para diversificação das exportações e para ampliação do acesso aos mercados dos países desenvolvidos. Com efeito, o preço de produtos primários vem reduzindo-se devido a mudanças tecnológicas, menor demanda nas antigas economias planificadas e excesso de oferta sustentada por subsídios em países desenvolvidos.

Entre os países em desenvolvimento, destaca-se uma crescente interdependência com um aumento nos fluxos comerciais regionais. Ao mesmo tempo, apesar de as barreiras ao comércio - assim como a política agrícola dos países desenvolvidos - ainda afetarem as exportações dos países em desenvolvimento, a expansão da atividade econômica neste grupo ajudou a compensar a fragilidade da demanda nos países desenvolvidos. A médio e longo prazo, espera-se que a recente conclusão da Rodada Uruguai do Gatt contribua para reduzir os obstáculos ao comércio, imprimindo maior dinamismo à economia mundial.

2. SITUAÇÃO ECONÔMICA MUNDIAL E PERSPECTIVAS DE CURTO PRAZO

2.1 Os Países Desenvolvidos

Os países desenvolvidos buscam uma expansão da atividade econômica suficiente para diminuir o desemprego sem comprometer a estabilidade de preços e o crescimento a longo prazo. Neste aspecto, o uso da política fiscal para promover o crescimento permanece limitado pelo risco de um impacto negativo sobre a esfera monetária.

As inovações financeiras, a substituição de moedas, os rápidos e consideráveis movimentos de capital e a demanda por moeda forte em vários países em desenvolvimento provocam instabilidade na relação entre moeda, renda e taxas de juros. Nesse contexto, para conduzir sua política monetária, os países desenvolvidos, particularmente os Estados Unidos, têm utilizado outras variáveis além de metas de expansão de agregados monetários.⁽¹⁾ Com efeito, o impacto potencial dos movimentos internacionais de capital pode ser ilustrado por estimativas de que dois terços do estoque de moeda norte-americana circula fora dos Estados Unidos.

ESTADOS UNIDOS

A recuperação da economia norte-americana continuou no último trimestre de 1993. Dados divulgados no final de março do corrente ano mostram uma expansão anualizada de 7% no Produto Interno Bruto, o melhor desempenho trimestral desde os 7,9% atingidos no primeiro trimestre de 1984. Contribuiu para tal resultado a construção civil que cresceu 31% no último trimestre de 1993 em relação a igual período do ano anterior.

Em segundo lugar, cabe destacar o crescimento das exportações que aumentaram US\$ 7,6 bilhões no último trimestre de 1993, o que representa 20,5% a mais do que em igual período do ano anterior. Segundo o Departamento de Comércio, esse é o melhor resultado desde o crescimento de 23,6% registrado há seis anos. Em 1994, as vendas à Ásia e à América Latina poderão aumentar para compensar a frágil demanda dos países desenvolvidos. Admitindo uma recuperação no mercado externo inferior ao crescimento

da demanda interna, a OCDE prevê que o déficit em transações correntes se ampliará para 2% do PIB em 1994.

No primeiro trimestre do ano, a atividade econômica sofreu impacto do inverno rigoroso, de inundações e do terremoto na Califórnia em janeiro. As vendas de casas novas acusaram uma queda de 3% em janeiro e o inverno afetou o trabalho na construção civil que apresentou uma queda de 1,2%. Contudo, o crescimento do nível de emprego em março indica uma recuperação depois dos dois meses anteriores.

A perspectiva de uma elevação na demanda externa combinada com o fortalecimento da demanda interna reforçam os argumentos para uma política monetária preventiva a fim de conter as pressões inflacionárias. De fato, os temores de que o crescimento no último trimestre de 1993 resultasse em pressões inflacionárias levaram o **Federal Reserve (Fed)** a aumentar em 0,25% os juros de curto prazo, elevando a taxa para 3,25% no dia 4 de fevereiro. Menos de dois meses depois, no dia 22 de março, os juros de curto prazo passaram para 3,5%. A terceira elevação do ano ocorreu no dia 18 de abril quando o **Fed** alterou os juros para 3,75%.

As elevações nos juros podem afetar o desempenho do PIB no segundo e/ou terceiro trimestre do ano, apontando para uma expansão inferior a 3%, à medida em que setores sensíveis à evolução das taxas de juros - como habitação, automóveis e outros bens de consumo duráveis - refreiam gastos. Contudo, a ênfase na elevação dos juros para manter o controle da inflação é limitada pela necessidade de investimentos das empresas destinados a elevar a produtividade e a reduzir custos que geram pressões sobre os preços.

¹ Essas variáveis incluem o crescimento nominal e real da atividade econômica, estimativas da posição cíclica da economia em relação ao produto potencial, taxas de juros e prazos de maturação, taxas de câmbio e fluxo de recursos.

Ao mesmo tempo em que o **Fed** aperta a política monetária, os esforços para diminuir

o déficit público contribuem para reduzir as taxas de juros de longo prazo. Apresentado no dia 7 de fevereiro, o orçamento para o ano fiscal de 1995 - com início em 1º de outubro de 1994 - prevê cortes nos gastos a fim de cumprir os limites nas despesas fixados pelo programa fiscal plurianual aprovado no semestre passado. Com efeito, em agosto de 1993, foi assinado o **Omnibus Budget Reconciliation Act** que pretende reduzir o déficit de cerca de 5% do PIB no ano fiscal de 1992 para menos de 3% em 1995, através de um aumento de receitas tributárias combinado à redução de despesas, particularmente dos gastos militares. Ao mesmo tempo em que a situação financeira a nível estadual e municipal pode levar à elevação nos tributos de competência destas esferas de governo, o **Omnibus Act** deve diminuir os gastos federais e elevar a tributação sobre renda pessoal. A nível federal, cabe destacar que, a fim de diminuir os juros pagos com a dívida federal, o governo pretende encurtar a maturação média dos seus títulos de seis anos para um prazo inferior a cinco anos.

Embora a incerteza quanto à consolidação fiscal possa ter diminuído com o impacto sobre a taxa de juros a longo prazo, dúvidas sobre a reforma do setor de saúde devem continuar a afetar a economia até a aprovação da legislação sobre o tema. As reformas no setor foram anunciadas pelo Presidente Clinton, em seu primeiro discurso sobre o "Estado da União".

As mudanças no setor de saúde pretendem ampliar o acesso ao sistema de assistência médica, hospitalar e farmacêutica. A extensão dos benefícios deve ocorrer com o pagamento pelos empregadores de cerca de 80% das despesas de filiação de seus empregados a planos de saúde privados. Quanto à ampliação da cobertura aos desempregados, os recursos serão obtidos através da elevação de impostos de grandes empresas e de sobretaxas sobre o consumo de cigarros.

Os críticos da reforma nos planos de saúde argumentam que a vinculação entre emprego e cobertura de saúde dificulta a mobilidade e competitividade dos trabalhadores. Em segundo lugar, como os empregadores arcaram com grande parte dos custos, as pequenas empresas poderão ressentir-se com o seguro saúde o qual representa uma despesa adicional em sua estrutura de custos. Finalmente, o aumento de impostos sobre grandes empresas é apontado como ineficaz, pois pode inibir o investimento.

O Presidente Clinton pretende atuar sobre o sistema de bem estar social. Atualmente, o governo garante um pagamento médio mensal de US\$ 800 por desempregado, o qual deve comprovar ter procurado emprego sem obtê-lo. As propostas de Clinton incluem a fixação de um limite de dois anos para o auxílio-desemprego, incentivos para o retreinamento e à educação de filhos de pais sem recursos. Outro objetivo das medidas é identificar rapidamente os desempregados que não voltarem à antiga atividade que exerciam.

Quanto à política externa, o Governo Clinton tem-se destacado pelos seus esforços para a expansão de mercados com a assinatura do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (**Nafta**) e dos acordos da Rodada Uruguai do **Gatt**, estes ainda pendentes de aprovação pelo Congresso.

Apesar de ganhos com serviços de não-fatores, o déficit em transações correntes apresenta uma tendência a agravar-se devendo, segundo a OCDE, atingir US\$ 105,7 bilhões em 1993. Refletindo uma recuperação doméstica mais rápida do que a maioria de seus parceiros comerciais, o déficit comercial elevou-se significativamente para US\$ 6,3 bilhões em janeiro, após atingir US\$ 4,1 bilhões em dezembro. Segundo anunciou o Departamento de Comércio em março do corrente ano, o déficit no intercâmbio de bens agravou-se, passando de US\$ 8,7 bilhões em dezembro para US\$ 11 bilhões em janeiro.

Por outro lado, houve, no mesmo período, um aumento do superávit nos serviços de US\$ 4,6 bilhões para US\$ 4,7 bilhões.

Os principais componentes da pauta de serviços são: serviços de apoio às empresas (superávit de US\$ 22,8 bilhões em 1993); turismo e viagens (superávit de US\$ 20,8 bilhões); **royalties** e taxas de licenciamento (superávit de US\$ 15,7 bilhões) e transações do governo, incluindo o setor militar (déficit de US\$ 2,6 bilhões).

Em 1994, a recuperação do nível de atividade deve elevar a demanda por produtos importados. Ao mesmo tempo, o desempenho das exportações deve sofrer o impacto da moderada atividade nos principais parceiros comerciais dos Estados Unidos. Apesar da recessão no Japão, o governo do Presidente Clinton deve renovar pressões para que os japoneses abram seus mercados e diminuam o déficit comercial dos Estados Unidos com o Japão.

Segundo a OCDE, o déficit na balança comercial apresenta tendência a alta desde 1991, passando de US\$ 73,8 bilhões naquele ano para US\$ 131,6 bilhões em 1993. Para o corrente ano é estimado um déficit de US\$ 151,8 bilhões. No mesmo período, o déficit em transações correntes passou de US\$ 8,3 bilhões em 1991 para US\$ 105,7 bilhões em 1993. As projeções para o corrente ano apontam um déficit de US\$ 134 bilhões.

JAPÃO

A economia japonesa apresentou um crescimento de 0,1% do Produto Interno Bruto (PIB) em 1993, após uma expansão de 1,1% em 1992 e de 4,3% em 1991. No ano passado, os investimentos das empresas declinaram 8,4%. Porém, registrou-se em 1993 uma alta de 1,1% do consumo pessoal e uma elevação de 3,7% dos investimentos privados em habitação em decorrência de pacotes fiscais.

Por outro lado, a apreciação do iene afetou a renda real dos consumidores devido à menor inflação. Medida pelo índice de preços ao consumidor, a inflação diminuiu para 1,3% em 1993, após atingir 1,7% e 3,3%, respectivamente, em 1992 e 1991. Cabe observar que as pressões inflacionárias originadas no mercado imobiliário no final da década passada não se transmitiram aos demais setores da economia.

A atual recessão japonesa é a mais prolongada do pós-guerra. As empresas estão recorrendo a alternativas como a redistribuição de trabalhadores entre seus setores de produção, congelamento de novas contratações e incentivos a aposentadorias antecipadas. Ao mesmo tempo, o governo pretende se antecipar às demissões através de um fundo de subsídios ao desemprego que paga parte do salário de um trabalhador demitido ou enviado para retreinamento. Contudo, se as empresas abandonarem sua tradicional política de manutenção de emprego, os cortes na força de trabalho podem afetar a confiança e a renda pessoal dos consumidores, influindo negativamente nos seus gastos.

Em 1993, a incerteza política também afetou a economia: o Partido Liberal Democrático perdeu pela primeira vez em quatro décadas seu papel dominante na cena política. O governo concentrou-se em reformas políticas, como a mudança no sistema eleitoral e nas doações aos partidos políticos, retardando a adoção de medidas para estimular a economia.

Os cortes nas taxas de juros não se revelaram até agora um estímulo suficiente para os bancos aumentarem seus empréstimos ou para elevar a demanda por empréstimos. Alguns analistas chegaram a propor o uso de recursos públicos na compra de terrenos a fim de estimular o setor imobiliário e permitir que os bancos vendam a garantia sobre empréstimos não-saldados do setor. Em janeiro,

houve uma pequena melhora nesta situação, com os empréstimos bancários expandindo-se 0,5%.

A disposição dos bancos em emprestar no curto prazo permanece determinada pelo preço dos terrenos e pela evolução de empréstimos não-saldados no setor imobiliário. O impacto imediato da queda nos juros traduz-se mais em uma reestruturação dos ativos dos bancos e do fluxo de caixa das empresas do que em uma expansão de crédito, detendo a erosão nas margens de lucro provocadas pela apreciação do iene.

O governo lançou, até 1993, três pacotes fiscais - em agosto de 1992, abril e setembro de 1993 - com poucos efeitos sobre o investimento fixo das empresas. Excluindo os empréstimos financiados pelo Programa de Empréstimos e Investimentos Fiscais, a OCDE estima que o último pacote fiscal deve acrescentar cerca de 1,6 trilhão de ienes - equivalentes a 0,25% do PIB - em investimentos públicos na economia, a maior parte dos quais durante 1994. No corrente ano, portanto, os investimentos públicos devem representar a principal área de expansão, reforçada por uma recuperação da produção agrícola na economia japonesa.

Apesar dessas iniciativas, o Japão continua sujeito a pressões externas para estimular a demanda interna. Nesse sentido, um quarto pacote fiscal, anunciado no dia 8 de fevereiro, incluiu cortes por um ano nos impostos equivalentes a 1,25% do PIB, além de gastos adicionais em obras públicas, aumentos de empréstimos para o setor de imóveis e subsídios à agricultura. Excluídas as compras de terrenos, o pacote incluiu um aumento de 4 trilhões de ienes nos investimentos públicos.

Enquanto o déficit público nos Estados Unidos e na Europa Ocidental impedem o recurso à redução de impostos ou aumento de gastos do governo para incrementar a demanda, o superávit fiscal do governo

permite ao Japão lançar mão de tal política. O orçamento geral do governo apresenta um déficit moderado para uma economia em recessão, de aproximadamente 1% do PNB excluídos os fundos de previdência social. No entanto, o Ministério das Finanças hesita em aprofundar a expansão fiscal devido, entre outros fatores, à composição do fundo de previdência social. Dos rendimentos que compõem o fundo, apenas cerca de 20% são oriundos de contribuições à previdência social. A maior parte provém da poupança no sistema postal, seguros de vida e de bônus garantidos pelo governo. Dado o envelhecimento da população, a perspectiva é que a previdência social encontre nos próximos anos uma parcela reduzida de contribuintes jovens para financiar gastos de uma população cada vez mais velha. O ônus sobre o Estado aumentaria. Diante desse quadro o Ministério das Finanças também reluta em apoiar o corte de impostos dada a dificuldade de voltar a elevá-los depois.

De qualquer modo, existe a alternativa de deslocar a curto prazo a ênfase da taxação direta para a indireta. Para compensar uma redução de impostos diretos no presente, alguns membros do governo são favoráveis a um aumento gradual de impostos indiretos. No orçamento para o ano fiscal de 1994, o governo pretende incluir um corte no imposto de renda de cerca de US\$ 44,7 bilhões, acompanhado de uma elevação nos gastos com obras públicas. O corte no imposto pode ser retroativo a 1º de janeiro do corrente ano.

Em fevereiro, o Banco do Japão ressaltou que o índice Tankan de confiança das empresas estabilizou-se no nível de novembro, o resultado mais baixo desde maio de 1991. Apesar da perspectiva de cortes nas taxas oficiais de redesconto e de uma recuperação moderada até julho, a economia japonesa poderá ser afetada por uma valorização do iene.

O impacto negativo de um iene forte sobre as exportações tende a neutralizar parte dos

efeitos positivos de pacotes fiscais de estímulo à demanda interna. Ao mesmo tempo, a recessão no país deprime as importações e tende a ampliar o superávit. Em 1993 tanto o superávit comercial quanto o superávit em transações correntes elevaram-se. O superávit comercial totalizou US\$ 141,4 bilhões, comparados a US\$ 132,3 bilhões no ano anterior. Por sua vez, o superávit em transações correntes subiu de US\$ 117,6 bilhões em 1992 para US\$ 131,3 bilhões em 1993.

Uma valorização do iene afeta diretamente os setores de exportação - entre os quais o automotivo e o eletrônico - os quais já sofrem pressão das mudanças no padrão de consumo interno e favorece o deslocamento da produção para países em que os custos de produção são mais baixos. Assim, o setor de produtos eletrônicos já está produzindo mais da metade de seus televisores e equipamentos de áudio no exterior. Produtos como gravadores e câmeras de vídeo, assim como equipamentos para computadores devem seguir esta tendência.

Os superávits das contas corrente e comercial do Japão têm despertado críticas de seus parceiros comerciais. As pressões dos Estados Unidos para abertura do mercado japonês assim como a competição econômica do restante da Ásia estão obrigando as empresas japonesas a repensarem sua estratégia. Devido à proximidade geográfica com o país, ao apoio dos governos, ao crescimento dos mercados e à mão-de-obra barata, os investimentos das empresas japonesas tendem a concentrar-se na região - particularmente na China, Indonésia, Malásia, Filipinas e Tailândia. Na América Latina, o México é visto como base de penetração nos Estados Unidos.

ALEMANHA

A recente queda no nível de atividade na Alemanha ocorreu após um período de

crescimento pós-unificação. Segundo o FMI, em 1991 e 1992, o produto cresceu, respectivamente, 1% e 2,1%. Em 1993, porém, ocorreu uma queda de 1,3% no PIB real.

No primeiro semestre de 1993, o produto da Alemanha Ocidental caiu a uma taxa anualizada de 4,75% segundo a OCDE. A queda foi liderada pela produção industrial que declinou 9% no primeiro semestre. Até metade de 1994, o FMI não espera uma recuperação da atividade econômica na ex-RFA. A região leste, por sua vez, deve crescer 6% em 1994. Nessa região, o nível de atividade é sustentado por contratos públicos e transferências governamentais, com reflexos positivos sobre a construção civil e sobre setores sensíveis à ajuda do governo como transportes e comunicações.

O Instituto de Pesquisas Econômicas da Alemanha destaca, em relatório divulgado em abril, a recuperação dos setores automotivo, eletrônico, mecânico e químico entre novembro de 1993 e janeiro deste ano. O desempenho destes setores é influenciado pelas vendas ao exterior.

Duas forças que contribuem para a recessão - custos salariais e juros elevados - estão perdendo impulso. O desemprego, que atingiu 8,9% em 1993, resultou em modestas demandas salariais. Na ex-RDA, os trabalhadores aceitaram uma convergência mais lenta de salários com a ex-RFA. Naquela região, contudo, ainda permanece elevado o número de empregos associado a subsídios e programas de treinamento.

O Bundesbank prossegue em sua política de lentos cortes de juros, os quais são condicionados a restrições salariais e aos gastos públicos como instrumentos para conter as pressões inflacionárias. No dia 14 de abril, a taxa básica de redesconto foi reduzida para 5% e a taxa lombarda de emergência caiu para 6%. A taxa básica de

redesconto já havia diminuído 0,5 ponto percentual no dia 17 de fevereiro, após uma pausa de quase quatro meses, para 5,25%. A taxa lombarda, por sua vez, havia sido reduzida em 21 de outubro de 1993. A cautela do **Bundesbank** em sua política de lentes e pequenas reduções nas taxas de juros de curto prazo pode ser ilustrada pelo fato de que, desde setembro de 1992, o banco chegou a fazer nove cortes para diminuir em 3,5 pontos percentuais a taxa de redesconto. Entre os fatores que o Banco Central alemão destaca para reduzir cautelosamente os juros estão evitar o enfraquecimento do marco nos mercados cambiais e a possibilidade de os acordos coletivos de trabalho se traduzirem em ganhos salariais com impacto inflacionário.

Os cortes nos juros dependem ainda do ajuste das contas públicas. Com efeito, após a unificação da Alemanha, a captação de empréstimos do setor público aumentou para deter a migração para a ex-RFA e financiar as reformas na ex-RDA, o que por sua vez trouxe pressões inflacionárias. Para enfrentar a ameaça à estabilidade de preços e atrair poupança externa capaz de auxiliar as reformas, o banco central alemão elevou, no início da década, as taxas de juros com consequências que ultrapassaram a Alemanha e atingiram seus parceiros no Sistema Monetário Europeu. Contudo, dadas as dificuldades de redução de gastos dos governos estaduais e municipais, a política monetária por si só foi insuficiente para compensar indefinidamente o desajuste no setor público.

De acordo com o relatório mensal do **Bundesbank**, divulgado em março, as receitas dos governos estaduais aumentaram 5% nos primeiros nove meses de 1993, comparadas a uma elevação média de 7% nos três anos anteriores, enquanto, no mesmo período, as despesas expandiram-se 5,5%. Até o final de 1992, o crescimento dos gastos

dos governos locais superou o crescimento das receitas a uma média de 2% ao ano.

Em julho de 1993, o governo anunciou medidas fiscais com o objetivo de manter o déficit estável em 1994-95 ao nível de 2% do PIB. Para 1994, as medidas incluem reduções nos benefícios aos desempregados, cortes nos fundos para o treinamento de mão-de-obra, congelamento nos salários dos servidores públicos e aumentos de tributos. Em 1995, o imposto de solidariedade com alíquota de 7,5% deve ser reintroduzido e deve recolher aos cofres públicos o equivalente a 0,75% do PIB em receita adicional. Na ex-RDA, por sua vez, começam a elevar-se impostos e contribuições à previdência social. A medida em que prosseguem, os esforços de consolidação fiscal devem se refletir nas taxas de juros de longo prazo com efeitos benéficos sobre gastos sensíveis aos juros.

Em 1994, os efeitos sobre o nível de preços de custos salariais estáveis podem menos do que compensar o crescimento da oferta monetária e a inflação importada. De fato, as pressões inflacionárias podem aumentar se o **Bundesbank** não conseguir manter dentro de suas metas a expansão do agregado M3 e se o diferencial de juros com os Estados Unidos provocar uma depreciação com alta nos preços dos bens e produtos importados.

O índice de preços ao consumidor reage lentamente à frágil atividade econômica. Entre janeiro e outubro de 1993, a taxa anualizada permaneceu próxima a 4%, apresentando, contudo, diferenças setoriais notáveis. No setor de bens e serviços comercializados no exterior a competição internacional acentuada pela apreciação do marco exerce impário moderado sobre os preços internos. Por outro lado, no setor de bens e serviços não-comercializados no exterior, os aumentos de preços situaram-se entre 6% e 7%.

Para o corrente ano, a OCDE estima um crescimento de 2,7% no volume de exportações de mercadorias, após uma queda de 5,1% em 1993. Com efeito, a política monetária austera - os juros elevados e seu impacto sobre o marco nos mercados cambiais - teve reflexos sobre as exportações em 1993. As desvalorizações da peseta espanhola, da lira italiana e da libra esterlina comprometeram as exportações alemãs ao mesmo tempo em que o mercado interno alemão tornou-se mais vulnerável aos seus concorrentes europeus.

FRANÇA

Após uma queda de 0,9% no PIB em 1993, a OCDE prevê uma expansão de 1,1% para a economia francesa em 1994. Este desempenho será alcançado através de investimentos em habitação, das exportações e, em menor peso, da evolução do consumo privado. A inflação medida pelo índice de preços ao consumidor, deve permanecer próxima a 2%.

Apesar da ampliação dos programas de treinamento e do número de empregos em horário reduzido, a taxa de desemprego em 1993 aumentou para 11,7%. Segundo a OCDE, no terceiro trimestre de 1993, o emprego na indústria diminuiu a uma taxa anualizada superior a 4%. A taxa de desemprego acima da média da União Européia desperta pressões para cortes mais rápidos nos juros de modo a estimular a atividade econômica. Para o corrente ano, a OCDE prevê um aumento do desemprego para 12,4%, em parte porque as medidas de flexibilização e diminuição do custo da mão-de-obra não têm impacto imediato.

A ampliação das faixas de flutuação do franco francês no mecanismo cambial europeu assim como o status de banco independente adquirido pelo Banque de France ampliaram a margem de manobra da política monetária. A OCDE assinala que, no

segundo semestre de 1993, após a ampliação das margens de flutuação, o franco se depreciou mais em relação ao dólar e ao iene do que contra o marco alemão. Se o declínio nas taxas alemãs de juros prosseguir em 1994, o governo deve adotar uma política monetária menos apertada e em linha com objetivos domésticos de recuperação da produção e do emprego.

Na área fiscal o governo optou por conter o déficit público recorrendo à elevação de impostos, cortes nos gastos, incluindo o setor de saúde e seguridade social. Desta forma, o governo busca manter-se fiel aos critérios econômicos fixados no Tratado de Maastricht, entre os quais incluem-se metas para o déficit público. O governo prevê um déficit orçamentário para 1994 de cerca US\$ 51 bilhões, equivalentes a 4,2% do PIB, com o objetivo de alcançar uma redução para 2,5% do PIB até 1997. O cumprimento dessa meta dependerá do ritmo de recuperação da economia mundial.

Mesmo mantendo a paridade de sua moeda, a França apresenta uma inflação inferior à alemã, acumulando, na prática, um ganho de competitividade junto a seu principal parceiro comercial. Nesse contexto, a recuperação da economia alemã e o crescimento do Reino Unido e dos Estados Unidos devem proporcionar um aumento na demanda por produtos franceses. Em consequência, as exportações de bens e serviços devem aumentar 4,3% em 1994 e 6,3% em 1995.

ITALIA

O produto real na Itália em 1994 deve recuperar-se de uma queda de 0,4% em 1993. O FMI projeta uma expansão de 1,1% para o corrente ano. Ao mesmo tempo, a inflação medida pela variação dos preços ao consumidor deve diminuir para 3,8%. A taxa esperada de desemprego (11,3%) é a segunda

maior do grupo de países do G-7, sendo superada apenas pela França (12,4%).

Segundo a OCDE, o produto industrial em 1993 apresentou uma queda de 2,2%. Contudo, a contração do PIB estimada pelo FMI foi de apenas 0,4% em decorrência do desempenho do setor exportador, de ganhos de competitividade e da sustentação do consumo no setor público. De fato, o FMI estima que as exportações cresceram 8,8% em relação a 1992, enquanto que a desvalorização da lira e acordos trabalhistas que limitaram os aumentos salariais elevaram 2,1% os ganhos de competitividade no mesmo período. Por sua vez, o consumo do setor público expandiu-se 0,1%.

Segundo a OCDE, a dívida pública situou-se em 114% do PIB em 1993. As propostas orçamentárias para 1994 prevêem um corte do déficit de 9,7% do PIB em 1993 para 8,75% do PIB.

O desempenho do consumo no setor público em 1993 não foi suficiente para impedir uma queda na demanda doméstica estimada em 2,4% pela OCDE. No primeiro semestre, a demanda caiu a uma taxa ainda maior (4% comparado a igual período do ano anterior). Como resultado, o nível de emprego caiu 3,8%. A deterioração no mercado de trabalho concentrou-se inicialmente na indústria e difundiu-se posteriormente para o setor de serviços, resultando numa taxa de desemprego de 10,2% em 1993.

A diminuição no nível de emprego, associada ao desmantelamento dos mecanismos de indexação salarial, exerceram menor pressão sobre os salários nominais. Segundo o FMI, a diminuição nos custos de produção reduziu a inflação, medida pelo deflator do PIB, de 4,7% em 1992 para 4% em 1993. Por sua vez o índice de preços ao consumidor aponta uma variação de 5,2% em 1992 e de 4,3% em 1993.

Externamente, o desempenho da economia italiana foi satisfatório. De um saldo negativo do balanço de pagamentos em conta-corrente de US\$ 26,5 bilhões em 1992, a economia italiana passou, segundo o FMI, para um superávit de US\$ 3 bilhões em 1993. Tal resultado é motivado pela expansão das exportações, associada à queda de 7,7% nas importações. De fato, ampliou-se o superávit na balança comercial de US\$ 2,5 bilhões em 1992 para US\$ 22 bilhões em 1993. Na balança de serviços o déficit diminuiu de US\$ 29 bilhões em 1992 para US\$ 19 bilhões em 1993.

REINO UNIDO

Segundo a OCDE, o produto do Reino Unido cresceu 2% em 1993. Para o corrente ano é esperada uma expansão de 2,9%, influenciada por um crescimento no setor imobiliário e na produção de bens duráveis.

A recuperação do produto está associada à estrutura das dívidas contraídas no final dos Anos 80. No Reino Unido tanto as famílias como as empresas contraíram a maioria de suas dívidas a taxas de juros flutuantes. Em consequência, os agentes econômicos são mais sensíveis a oscilações nas taxas de juros. Este, aliás, é um dos fatores que conduziram à saída da libra esterlina do Mecanismo Cambial Europeu.

Antes da queda nos juros ocorrida após a saída do Mecanismo Cambial, as famílias poupariam mais para compensar o crescimento de suas dívidas, em prejuízo do consumo. De fato, pelo menos 90% das hipotecas no Reino Unido apresentam taxas de juros flutuantes, comparadas a menos de 20% nos Estados Unidos e de 20% ou menos na Alemanha, França e no Japão. Em consequência, no Reino Unido, o comprador de moradia ganha diretamente com juros mais baixos, em contraposição aos norte-americanos que têm de refinanciar suas hipotecas de juros fixos para se beneficiarem

de taxas mais baixas. Entretanto, as sociedades de construção civil estão alterando este quadro, oferecendo taxas fixas graças ao recurso a instrumentos financeiros como os swaps.

Além da queda nos juros, o mercado imobiliário em 1993 recebeu impulso externo. Os investimentos estrangeiros em imóveis comerciais no Reino Unido atingiram US\$ 3,26 bilhões. Deste total, cerca de US\$ 1,04 bilhão foram de origem alemã, seguidos de US\$ 652,8 milhões do Extremo Oriente e de US\$ 519,31 milhões provenientes do Oriente Médio.

Com a recuperação da atividade, o desemprego deve recuar de 10,3% em 1993 para 10% em 1994. Segundo o FMI, em dezembro de 1993, o desemprego diminuiu para níveis inferiores a 10% pela primeira vez desde agosto de 1992.

O recente declínio nos custos da mão-de-obra associado a menores margens de lucro dos importadores atenuaram os efeitos da depreciação da libra esterlina sobre os preços. O FMI espera uma inflação de 3,2% em 1994, comparada a 3% em 1993.

No setor externo, os efeitos da depreciação da libra esterlina continuam presentes com um crescimento esperado de 3,5% no volume das exportações de bens e serviços. O volume de importações, por sua vez, deve alcançar uma expansão de 4,3% em 1994. O FMI projeta um aumento no déficit em transações correntes de US\$ 12,6 bilhões em 1993 para US\$ 15,3 bilhões em 1994.

2.2 Os Países em Desenvolvimento (PEDs)

AMÉRICA LATINA

Para 1994 é esperada uma desaceleração no crescimento da América Latina, com o produto expandindo-se 2,7%. Essa desaceleração - apesar de um aumento projetado no

déficit fiscal da região de 0,1% do PIB em 1993 para 0,3% em 1994 - parece ser decorrente do processo de ajustamento imposto pelo plano de estabilização no Brasil e das incertezas políticas na Venezuela, aliado ao cenário externo. Com efeito, o volume das exportações regionais deve crescer 6,8% em 1994, comparado a 8% em 1993. Por outro lado, o FMI projeta uma desaceleração no crescimento do volume de importações, de 8% em 1993 para 5,7% em 1994. Mesmo assim, em três países - Argentina, Chile e México - a atividade econômica deve crescer acima da média regional esperada para o corrente ano. Para a Argentina, o FMI projeta um crescimento de 4% em 1994, comparado a 5% em 1993. No Chile, o crescimento deve diminuir de 6% para 4,5%, taxa ainda superior à expansão regional prevista para 1994. Em compensação, para o México, o Fundo projeta uma aceleração no crescimento de 0,4% para 3%.

Além da Argentina, México e Chile, a Comissão Econômica para a América Latina e Caribe (CEPAL) destacou a Colômbia (4,5%) e a Bolívia (3,2%), entre os países que em 1993 registraram expansão do produto real. Segundo a Comissão, o produto no Brasil e Peru passou de queda real de 0,9% e 2,7% em 1992 para aumentos de, respectivamente, 4,7% e 6,5% em 1993. Por sua vez, após atingir altas taxas de crescimento no início da década, a Venezuela registrou em 1993 uma retração do produto real estimada em 1%.

Claro está que o desempenho do produto é fortemente influenciado pelas políticas de ajuste interno em vários países da região, decorrente de reformas adotadas em anos anteriores, modificando as bases de funcionamento da economia regional. Por outro lado, apesar das diminuições nas taxas de juros internacionais apresentarem efeitos favoráveis para a América Latina, seja através de reduções nos serviços das dívidas, seja através do aumento do influxo de capitais

externos, a evolução da economia mundial em 1993 pressionou para baixo a demanda internacional, deteriorando os índices de preços das exportações. Com efeito, o Gatt estima que o volume das exportações latino-americanas cresceu 9,5% em 1993, enquanto o crescimento em valor foi de 5%. Espera-se, contudo, que os acordos regionais de livre-comércio e a adoção de medidas destinadas a aumentar a competição, como reduções de tarifas e de restrições quantitativas às importações, possam ampliar o comércio intra-regional ao longo da década.

Quanto à inflação, o FMI espera em 1994 uma queda para 179,6%, comparados aos 223,4% registrados em 1993. A inflação neste ano representou um aumento em relação aos 166% registrados pelo Fundo em 1992 devido à evolução dos preços no Brasil.

Esta projeção confirma a tendência observada em anos recentes. Excluindo o Brasil, os dados da CEPAL indicam uma inflação declinante de 1991 a 1993: a inflação média avaliada pelo índice de preços ao consumidor, que já havia se reduzido para 49% em 1991, caiu de 22% em 1992 para menos de 19% em 1993. Nos países que adotaram programas antiinflacionários em anos anteriores, como Argentina, Bolívia e México, as variações nos índices de preços ao consumidor foram, respectivamente, inferiores a 8%, 9% e 10%.

As políticas fiscais austeras combinadas com medidas de esterilização de aumentos da base monetária provocados pela acumulação de reservas vêm contribuindo para manter a tendência à baixa da inflação na América Latina. Em vários países, menores pressões sobre os preços domésticos ocorrem devido a mudanças no dispêndio, voltado para importações. O aumento de reservas favorece a valorização da moeda e importações baratas limitam altas nos preços de bens e serviços comercializados no exterior. Uma pressão

inflacionária manifesta-se nos preços de bens e serviços não-comercializados no exterior.

O ajuste fiscal constitui elemento importante nos programas de estabilização da América Latina. Em 1993, pelo menos 19 países da região melhoraram sua gestão fiscal. O aumento de credibilidade decorrente dessa política favoreceu o influxo de capitais para a região, gerando no ano de 1993 ingressos estimados pela CEPAL em US\$ 54,6 bilhões. Tal resultado supera o déficit latino-americano em transações correntes em US\$ 8 bilhões.

O influxo de capital na região origina-se sobretudo de fontes privadas não-bancárias. Os instrumentos utilizados são a emissão de bônus, públicos e privados, investimentos diretos, créditos comerciais e aplicações no mercado acionário. Dada sua natureza, tais movimentos exigem cautela, tanto por motivos que escapam ao controle dos governos da região quanto por suas implicações domésticas. Com efeito, parte substancial desses ativos é particularmente sensível ao aumento nas taxas de juros em países desenvolvidos ou a mudanças na política econômica de outros países em desenvolvimento.

Além de sujeita à evolução do cenário externo, a entrada líquida de capitais também traz riscos domésticos. De fato, em resposta ao influxo de capitais para a região, vários países deixaram suas moedas apreciarem-se, enquanto outros procuraram conter um aumento na liquidez através de medidas monetárias, incluindo operações de **open-market**. Contudo, tais medidas trazem o risco de elevação de juros e diminuição da competitividade, com efeitos adversos sobre o investimento privado e as exportações.

Na ausência de mecanismos de política monetária capazes de administrar as consequências do ingresso de capital, a abertura da economia ao fluxo de capitais

externos apresenta riscos de expansão dos meios de pagamento, com reflexos sobre os preços. Além desse efeito direto sobre os preços, existem outros riscos. Ao recorrer à venda de títulos públicos para enxugar a liquidez provocada pela entrada de capitais, o governo pode provocar uma elevação de juros, em prejuízo do investimento produtivo e favorecendo mais entradas especulativas de capital.

O resultado da administração da entrada líquida de capitais depende da intervenção dos governos em três níveis. Em primeiro lugar está a intervenção direta no mercado cambial a fim de moderar as pressões para a apreciação da taxa de câmbio resultantes do influxo de capitais. Nesse sentido, o Chile parece ter obtido êxito ao adotar um sistema de bandas flutuantes, de acordo com a perspectiva de curto prazo. Em segundo lugar, as autoridades monetárias podem esterilizar a expansão monetária que seguir-se-ia às operações cambiais. Para alcançar tal objetivo, existe a alternativa de recorrer à venda de títulos do governo, desde que tais operações não comprometam as contas públicas. Em terceiro lugar, os governos podem lançar mão da tributação para controlar a entrada de capitais.

México

Em 1993, a economia mexicana logrou avançar no processo de estabilização, baseando-se no tripé composto por uma política fiscal austera, combinada com uma rigorosa política monetária e com a manutenção da taxa de câmbio dentro de uma margem de flutuação definida. Assim, a taxa de inflação caiu de 11,9% em 1992 para 8,7% em 1993.

No entanto, o governo enfrenta dificuldades para compatibilizar o combate à inflação com a manutenção do crescimento. Com efeito, após três anos de expansão acima de 3%, o crescimento desacelerou-se para

2,6% em 1992 e para menos de 2% em 1993. Para o corrente ano, antes das eleições presidenciais marcadas para o segundo semestre, o governo deve estimular a atividade econômica, reduzindo juros e aumentando gastos.

O pacto social de 1993 caracterizou-se pela redução para 5% do aumento anual dos salários em 1994, embora elevações acima desse nível fossem admitidas desde que justificadas por aumento de produtividade. O salário mínimo deveria aumentar 5%, mas isenções de imposto de renda poderiam elevar esse aumento para até 17%. O pacto reduziu ainda a tributação sobre empresas e incluiu esquemas de depreciação acelerada.

Ainda que a poupança disponível tenha aumentado, tanto externa - equivalente a 8,5% do PIB em 1992 - como internamente - devido ao saneamento das finanças públicas - as estatísticas continuam apontando um crescimento do nível de desemprego. Segundo a CEPAL, a taxa de desemprego urbano, que atingiu 2,7% em 1991, cresceu para 3,4% em 1993.

Do ponto de vista institucional, ocorreram algumas mudanças em 1993 com o objetivo de tornar a produção mais competitiva. Entre estas medidas destacam-se: a ratificação do Nafta; garantias de autonomia do Banco Central; alteração da legislação financeira levando em conta a necessidade de supervisão dos intermediários financeiros à luz da privatização bancária e ratificação da nova lei de investimento estrangeiro, simplificando os procedimentos para o investimento de origem externa.

Do lado externo, a política cambial continuou a contribuir para a meta de redução de inflação, embora tenha se mostrado pouco eficaz para diminuir o déficit em conta-corrente estimado pela CEPAL em US\$ 21 bilhões em 1993. A taxa de câmbio permaneceu dentro de uma faixa de flutuação

com piso fixo, embora alguns afirmem que o câmbio tornar-se-á mais vulnerável à medida em que se intensificarem as relações com os Estados Unidos no âmbito do **Nafta**.

Nesse aspecto, o governo procura evitar ataques especulativos contra o peso. Para isso conta com reservas que atingiram US\$ 23,02 bilhões em outubro de 1993. Outro ponto de sustentação do câmbio é a posição dos Estados Unidos: um dia após o assassinato do candidato do PRI às eleições de 1994, o Governo Clinton anunciou sua disposição em tomar medidas para estabilizar o peso mexicano. Na ocasião, houve uma queda nas taxas dos **Brady bonds** (papéis da dívida externa securitizados de devedores latino-americanos) e os investidores procuraram cobrir perdas vendendo papéis do Tesouro norte-americano. Para reforçar ainda mais a manutenção do peso dentro de suas faixas de flutuação, Estados Unidos e Canadá anunciaram em seguida a formação de um **swap cambial** com o México.

Apesar de sua magnitude, o déficit em conta-corrente parece refletir melhorias nas oportunidades de investimento externo na economia mexicana. De fato, em 1993 a entrada líquida de capitais no país montou a US\$ 25 bilhões. A perspectiva de maior integração com os Estados Unidos e o Canadá estimulou o investimento direto externo. Cabe observar que as exportações norte-americanas para o México em 1993 somaram US\$ 41,6 bilhões, comparadas às exportações dos Estados Unidos para o Japão que atingiram US\$ 47,95 bilhões.

Apesar da defasagem cambial - o índice da taxa de câmbio real efetiva caiu de 100 em 1985 para 85 em 1993 - e da conjuntura mundial desfavorável, as exportações mexicanas cresceram em volume 7,7% e 7,9% em 1992 e 1993. Quanto às importações de produtos agrícolas, existe o temor de que a abertura às importações dos Estados Unidos e do Canadá, com a

implantação do **Nafta**, possa ter efeitos adversos sobre a demanda de mão-de-obra agrícola, sobretudo no sul do país. As tarifas em alguns produtos "sensíveis" como milho, serão reduzidas gradualmente ao longo de 15 anos.

O déficit comercial do México em janeiro de 1994, atingiu US\$ 1,46 bilhão, um aumento de 25% em relação ao mesmo período do ano anterior. As importações totalizaram US\$ 5,5 bilhões, nível 19% acima do registrado em fevereiro de 1993. Comparadas a igual período do ano passado, as exportações subiram 17%, atingindo US\$ 4,09 bilhões.

Argentina

Desde março de 1991, quando o peso argentino foi atrelado ao dólar pela lei de convertibilidade, a Argentina vem alcançando crescimento com inflação declinante. A CEPAL estima em 6% o crescimento do produto em 1993, sendo este o terceiro ano de taxas de crescimento significativas. Após um período de quedas sucessivas, de 1989 a 1990, em 1991 e 1992 o produto cresceu, respectivamente, 8,9% e 8,6%.

A CEPAL estima, ainda, uma variação de menos de 8% no índice de preços ao consumidor em 1993. Nos dois anos anteriores, em 1991 e 1992, registrou-se uma inflação de, respectivamente, 84% e 17,5%. A magnitude da queda na inflação pode ser avaliada considerando-se que em 1990 a inflação atingiu 1.343,9%.

Apesar das altas taxas de crescimento real do produto, as taxas de desemprego urbano têm aumentado. Com efeito, o desemprego passou de 6,5% e 7%, em 1991 e 1992, respectivamente, para estimados 9,5% em 1993. Este quadro é aparentemente explicado por aumentos da população economicamente ativa nas áreas metropolitanas.

Em agosto de 1993, o governo delineou um pacto fiscal entre o governo central e as províncias. O acordo deve reduzir as receitas com as quais as províncias subvencionam seus gastos administrativos, particularmente no que se refere a despesa de pessoal. Porém, o saneamento das províncias tem enfrentado resistências.

O Congresso já havia aprovado um orçamento com a redução dos adiantamentos e empréstimos do Banco Central às províncias, assim como transferências de atribuições do governo central referentes a gastos em educação, saúde e ação social. As novas atribuições das províncias reforçam as pressões para uma reorientação nas despesas. As reformas atingem ainda a seguridade social, com a introdução de fundos de pensão privados.

No plano externo, a Argentina recebeu, em 1993, US\$ 10 bilhões de capitais externos, o maior volume da América do Sul segundo a CEPAL. Devido ao influxo de capitais, o governo vem atuando no mercado cambial para manter a paridade de câmbio, argumentando que uma desvalorização traria desvantagens porque, dada a participação de insumos e bens de capital nas importações do país, eventuais benefícios poderiam ser corroídos por atrasos na reestruturação do setor produtivo e pelo aumento de preços.

Quanto ao saldo do balanço de pagamentos em conta-corrente, a CEPAL estima para o ano de 1993 um déficit de US\$ 8,2 bilhões. Grande parte desse déficit - avaliado pelo FMI em 3,2% do PIB - provém do aumento de importações de bens de capital. Com efeito, o FMI estima em 9% o crescimento do valor em dólares das importações de mercadorias no ano de 1993, enquanto o crescimento das importações de bens de capitais, no mesmo ano, é superior a 25%.

Dados do Ministério da Economia referentes ao período de janeiro a novembro de 1993 apontam um déficit na balança comercial de US\$ 3,11 bilhões, comparados ao saldo negativo de US\$ 2,41 bilhões em igual período no ano anterior. Nos onze meses considerados, as exportações caíram 6,5% para US\$ 11,94 bilhões. Ao mesmo tempo, as importações aumentaram 11%, para US\$ 15,04 bilhões.

Chile

O Chile completou dez anos consecutivos de crescimento, com uma expansão de 6% em 1993. Destaca-se ainda o desempenho da economia chilena no que se refere ao comportamento do desemprego. De fato, na área metropolitana de Santiago, a taxa de desemprego caiu de 15,7% da população economicamente ativa em 1985, para 4,7% em 1993.

Ao contrário do México e da Argentina, a inflação chilena tem declinado de modo lento e gradual. Com efeito, a variação no índice de preços ao consumidor, que atingiu 27,3% em 1990, caiu para 12,2% em 1993, passando por 18,7% em 1991 e 12,7% em 1992. Tal evolução reflete a situação das contas públicas, cujos resultados, excluídos províncias e municípios, apresentam superávits desde 1987.

No plano externo, cabe observar que, em 1993, as exportações caíram 7,72% em relação ao ano anterior, representando o equivalente a 2,2% do PIB. Esse resultado, por sua vez, contribuiu para elevar o déficit em conta-corrente de US\$ 0,94 bilhão em 1992 para US\$ 2,31 bilhões em 1993. No entanto, a ampliação do déficit foi coberta por uma entrada líquida de recursos externos de US\$ 2,89 bilhões.

Em relação à administração das pressões do influxo de capitais externos sobre a economia, cabe destacar algumas medidas

adotadas pelo governo. Em primeiro lugar, ao contrário do México e da Argentina, o governo chileno adotou uma banda de flutuação da taxa de câmbio, com características de flutuação administrada. As autoridades monetárias utilizam medidas discricionárias quando julgam necessário para alterar os limites de flutuação de modo a evitar problemas cambiais. Em segundo lugar, o governo buscou o fortalecimento das finanças públicas e adotou uma política monetária ativa mediante operações de mercado aberto. Em terceiro lugar, é exigido o encaixe de 30% sobre todos os créditos obtidos no exterior, inclusive sobre depósitos em moeda estrangeira nos bancos comerciais. Através de restrições à entrada de capital, o governo procura desacelerar tais fluxos e assim reduzir as pressões para valorização da taxa de câmbio.

Venezuela

Após três anos de crescimento, o nível de atividade caiu 1% na Venezuela em 1993. Nos dois anos anteriores, a expansão do produto atingiu 6,9% em 1992 e 10,2% em 1991. Por sua vez, a incerteza política e o desequilíbrio fiscal afetaram os preços, resultando em uma aceleração da inflação de 32% em 1992, para 44% em 1993.

De fato, o caráter provisório do governo que assumiu, em maio de 1993, após o afastamento do presidente, juntamente com as eleições presidenciais e dúvidas sobre a política econômica do presidente eleito no final do ano, mantiveram as incertezas elevadas.

Ao mesmo tempo, dado que as finanças públicas na Venezuela mostram forte dependência das receitas de exportação de petróleo, abriu-se a perspectiva de agravamento do déficit fiscal, devido à baixa cotação internacional do produto. Diante desse quadro, o governo provisório propôs em 1993 um pacote fiscal incluindo medidas

como uma redução substancial das isenções do imposto de renda, a criação de um novo imposto sobre as vendas, com alíquota de 10% e introdução de um imposto sobre o consumo de bens de luxo. Além disso, o governo pretendia fixar um imposto provisório de 0,75% sobre os débitos bancários que deveria vigorar até dezembro de 1993. O pacote incluiu ainda medidas para permitir a participação estrangeira em projetos envolvendo petróleo e gás.

Apesar do imposto sobre valor agregado e das mudanças no imposto de renda, incluindo uma reforma da legislação de modo a conter a evasão fiscal, só entrarem em vigor em 1995, a CEPAL estima que, em 1993, o governo manteve o déficit público em 6% do PIB, comparado a 5,7% no ano anterior. Em relação ao PNB, o déficit público da Venezuela caiu, segundo o FMI, de 6,2% em 1992, para 5,3% em 1993.

Quanto ao setor externo, embora as exportações físicas tenham crescido 13% em 1993, ocorreu um decréscimo de 0,1%, em termos de valor, motivado pela queda dos preços internacionais de petróleo. Porém, como as importações caíram 9,6%, o déficit em transações correntes diminuiu de US\$ 3,36 bilhões em 1992, para US\$ 2,06 bilhões em 1993.

ÁSIA

A expansão esperada do produto da Ásia em 1994 é quase o dobro daquela prevista para os Estados Unidos e Europa. Tal perspectiva pode, em parte, ser explicada pelo crescimento do comércio regional que atenuou a dependência em relação aos Estados Unidos e à Europa, embora alguns analistas argumentem que tais trocas surgem apenas como uma etapa na elaboração de produtos e serviços cujos compradores finais continuam fora da Ásia.

De fato, a firme expansão da demanda interna na região sustenta taxas de crescimento mais vigorosas nessas economias, frente à desaceleração pronunciada observada nos países da OCDE. O crescimento do produto no final da década de 80 provocou uma grande escassez de mão-de-obra, elevando os salários e induzindo o crescimento do consumo familiar. Por outro lado, a ampliação dos investimentos em infraestrutura visando diminuir os gargalos existentes nos setores de transporte e comunicações teve, também, o efeito de estimular a demanda interna.

O produto real da Ásia deve expandir-se 7,5% em 1994, após atingir 8,4% em 1993 e 8,2% em 1992. Entre os países da região, o FMI destaca o crescimento de 10% esperado para a China. Em seguida aparece a Tailândia com 8,2%, Paquistão com 7% e Coréia com 6,3%. Este desempenho deve ser acompanhado de uma diminuição da inflação na região, com uma queda de 9,3% em 1993 para 8,3% em 1994.

Em 1992 e 1993, a China cresceu a taxas próximas de 13%, segundo o FMI. O crescimento real de dois dígitos foi acompanhado por uma elevação da inflação de 5,3% em 1992 para 13% em 1993. Para o corrente ano, o Fundo espera uma inflação de 10%. Com efeito, o aquecimento da economia preocupa o governo chinês, que adotou medidas para conter o crescimento dos meios de pagamento, reduzir os investimentos em ativos fixos e controlar os salários nas empresas estatais. Em janeiro de 1994, seguiram-se reformas para unificar o câmbio. Outras medidas a serem adotadas incluem a continuidade da liberalização do comércio e a reforma fiscal.

Quanto ao setor externo, a China tem intensificado seus laços comerciais com países da região. No período 1990-1992, praticamente metade do aumento de US\$ 24 bilhões nas importações da China originaram-

se da Coréia, de Taiwan e de Hong-Kong. O restabelecimento de relações diplomáticas entre a Coréia do Sul e a China em agosto de 1992 contribuiu para a elevação das exportações da Coréia do Sul para a China em 150% no primeiro trimestre de 1993.

Os países da região também intensificaram o volume de investimento direto na China. Para que se tenha uma idéia deste fato, cerca de 20 mil subempreiteiras, **joint ventures** e subsidiárias de Hong-Kong operam atualmente na província chinesa de Guangdong, empregando aproximadamente 3 milhões de operários. Do mesmo modo, estimativas preliminares indicam que a corrente de comércio entre Taiwan e a China atingiu US\$ 10 bilhões em 1993, apesar da proibição do comércio direto entre os dois países ainda vigorar.

A longo prazo, a continuidade das altas taxas de crescimento econômico na China depende da capacidade do governo em atenuar a diferença entre os rendimentos da população urbana e rural, assim como da redução das desigualdades regionais. Distante dos pólos de crescimento no litoral, a pobreza permanece elevada nas regiões norte e oeste. Para evitar pressões sobre as áreas mais ricas, o governo procura controlar a migração entre as províncias. Porém, a possibilidade de usar a redistribuição de receitas tributárias para atenuar os contrastes é limitada, pois a parcela de receita retida pelo governo central declina ao mesmo tempo em que as províncias mais ricas se tornam menos dispostas a transferir suas receitas para o centro. O novo imposto sobre o valor adicionado é uma tentativa para contornar tais obstáculos. Cabe observar ainda que a queda da receita tributária tende a converter a política monetária em principal recurso para o financiamento de subsídios às empresas estatais.

O desaquecimento esperado da economia chinesa têm um efeito significativo sobre a

taxa de crescimento da Ásia em 1994. Esse desaquecimento é menos do que compensado pelo desempenho da Índia, cujo produto deve crescer 5,1% em 1994 após aumentar 4% em 1993. Segundo o FMI, a desaceleração da economia Indiana deve ser acompanhada de uma queda na inflação de 8,6% em 1993, para 6,5% em 1994. No ano passado, além do ingresso de divisas com as exportações, o país recebeu capitais atraídos por elevadas taxas de juros reais associadas ao déficit público.

O Fundo estima que a Coréia deve crescer 6,3% no corrente ano. Em 1993, o produto expandiu-se 5,3%. O investimento fixo declinou e a reduzida colheita de arroz afetou o desempenho da agricultura. A inflação, que voltou a crescer no final do ano, não deve ceder devido à pequena colheita agrícola e ao efeito econômico interno da apreciação do iene. Medida pelo índice de preços ao consumidor, a inflação esperada para 1994 situa-se em 4,7%, após atingir 4,8% em 1993.

O déficit comercial da Coréia aumentou para US\$ 2,6 bilhões no primeiro trimestre de 1994, comparado a US\$ 1,8 bilhão no mesmo período de 1993. O déficit comercial da Coréia com o Japão, seu fornecedor mais importante de capital e bens intermediários, atingiu US\$ 8,5 bilhões em 1993. O superávit em transações correntes, obtido em 1993, deve ampliar-se para US\$ 1,5 bilhão em 1994. No período 1991-93, cabe observar que a Coréia reverteu o resultado em transações correntes, desaparecendo o déficit de US\$ 8,7 bilhões registrado em 1991 para dar lugar a um superávit de US\$ 0,45 bilhão em 1993.

No corrente ano, o FMI espera um crescimento de 5,8% no produto de Taiwan, com uma elevação da inflação para 3%. No quarto trimestre de 1993, a expansão do produto atingiu 5,3%. Este desempenho é inferior às estimativas oficiais que haviam previsto uma expansão de 5,9%, após o

lançamento em julho de medidas de estímulo à economia. Segundo o Instituto de Pesquisas **Nomura**, a elevação mais lenta da renda familiar, a manutenção da queda no nível de emprego da indústria manufatureira e a possibilidade de um aumento da inflação acompanhado por elevação de juros apontam para uma desaceleração no crescimento do consumo privado de 9% em 1992 para 7,3% em 1994. Para a formação bruta de capital fixo também é esperada uma desaceleração, de 13,7% em 1992 para 9,5% em 1994.

De acordo com estimativas do **Nomura**, o crescimento das exportações deve atingir 6,5% em 1994. Dois fatores são importantes para o desempenho do setor. Em primeiro lugar, destaca-se a recuperação da economia norte-americana, mercado que responde por cerca de 30% das exportações de Taiwan. Em segundo lugar está o crescimento da China, em virtude das exportações indiretas de matérias primas, através de Hong Kong, realizadas por firmas de Taiwan instaladas na China.

Após registrar um crescimento de 9,9% em 1993, o produto de Cingapura deve expandir-se 8% no corrente ano. Como reflexo do clima favorável para a atividade econômica e da localização estratégica do país no sudeste asiático, as companhias norte-americanas e européias demonstram um interesse crescente na indústria química e petroquímica, realizando investimentos que totalizaram US\$ 3,9 bilhões em 1993. Por sua vez, a produção na indústria eletrônica registrou um crescimento de 23%. Cabe mencionar ainda o desempenho do mercado acionário, onde o **turnover** elevou-se 378%, o maior resultado em 20 anos.

O crescimento do produto na Indonésia deve apresentar uma pequena queda de 6,5% para 6,2%. Uma diminuição também é esperada na inflação de 9,7% em 1993 para 6% no corrente ano. Além da forte demanda externa e da fraca demanda interna, a

economia da Indonésia sofre ainda o impacto do influxo de capitais. Em face da entrada de recursos externos, o governo viu-se forçado a conter a política de desvalorizações cambiais, intervindo no mercado financeiro através de certificados a juros flutuantes garantidos pelo Banco Central. Tal medida apresenta o risco de desviar fundos do setor privado. Quanto às exportações de bens e serviços, cabe observar que o país conseguiu reduzir sua dependência da venda de petróleo ao exterior. Predominam atualmente as exportações de produtos não-petrolíferos.

ORIENTE MÉDIO

O frágil nível de atividade na economia mundial, associado a fatores como um aumento de produção de petróleo, fontes alternativas de energia e as taxações sobre derivados, têm afetado a economia de países onde o produto representa a principal fonte de receita nas vendas ao exterior.

Em 1993, o aumento da oferta da Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP) e de países que não integram a Organização, somado à fraca demanda nos países desenvolvidos contribuíram para reduzir os preços. Dados do FMI indicam uma queda no preço médio do barril de petróleo de US\$ 18,22 em 1992, para US\$ 16,13 em 1993. A queda de preços afetou o produto e as contas públicas dos países exportadores de petróleo, uma vez que parte substancial das receitas do governo provém das vendas de petróleo, com riscos de agravamento do endividamento interno e externo. Por outro lado, o Fundo estima que, pela primeira vez desde 1985, a demanda global por petróleo em 1993 caiu 0,25%.

Cabe observar que, diante dos estoques acumulados no primeiro semestre de 1993, a própria OPEP superestimou a demanda por petróleo da Organização durante o inverno no Hemisfério Norte. Três fatores explicam a preferência dos países da OPEP em manter

sua participação no mercado mundial do que em sustentar os preços. Em primeiro lugar, destaca-se a falta de coordenação entre os membros da Organização. Em segundo lugar, existe o temor de que cortes na sua produção sejam compensados pela produção de países que não fazem parte da Organização. Em terceiro lugar, os produtores procuram antecipar-se à volta do Iraque ao mercado.

De fato, a queda global de receitas da OPEP em 1993 é, em parte, explicada pela produção e exportação de outras regiões do mundo. Os produtores do Mar do Norte - Reino Unido e Noruega - expandiram a produção acima do esperado. Ao mesmo tempo, apesar da produção total de petróleo e gás condensado apresentar uma queda em relação ao ano anterior - de 401 milhões de toneladas (8 milhões de barris/dia) para 354 milhões de toneladas ou 7,1 milhões de barris/dia - as exportações russas de petróleo a países que não fazem parte da ex-URSS aumentaram 20% no ano passado, alcançando 78 milhões de toneladas (1,6 milhão de barris/dia).

No ano de 1993, as receitas com a venda de petróleo da OPEP caíram para US\$ 127 bilhões, segundo a Cambridge Energy Research Associates. Este é o nível mais baixo desde os US\$ 110,2 bilhões contabilizados em 1989. A Organização é responsável atualmente pelo abastecimento de cerca de 36% da demanda mundial de petróleo.

No primeiro trimestre de 1994, as receitas das vendas de petróleo dos doze membros da OPEP atingiram US\$ 26,2 bilhões, o que representa uma queda de 21% em relação a igual período do ano anterior. Em janeiro, segundo a Reuters, a produção de petróleo da OPEP atingiu a média de 24,77 milhões de barris/dia, número que por si só já era superior ao teto de produção fixado para o primeiro trimestre de 1994 (24,52 milhões de barris/dia). O excesso de produção originou-

se, em grande parte, do Iraque que produziu uma média de 500 mil barris/dia, enquanto sua cota estava fixada em 400 mil barris/dia. A Arábia Saudita produziu pouco acima de sua cota, fixada em 8 milhões de barris/dia.

A queda nas receitas da OPEP atingiu o maior produtor da Organização - a Arábia Saudita - que registrou uma receita de US\$ 42,8 bilhões em 1993, número que representa uma queda de 16% em relação a 1992. Sem perspectivas de recuperação dos preços, o governo saudita deve reestruturar suas contas públicas, cortando gastos ou endividando-se mais para compensar a queda nas receitas com o petróleo. Em 1994, o FMI espera uma queda de 3,1% no PIB saudita que expandiu-se, respectivamente, 1% e 3% em 1993 e 1992.

Apesar do declínio global das receitas, o Coveite confirmou sua recuperação como produtor. Suas receitas aumentaram 80%, aumentando para US\$ 9,3 bilhões em 1993. No Irã, o declínio nas receitas com o petróleo acentuou os problemas com a dívida externa. O país pretende renegociar sua dívida com os credores internacionais.

O fim do embargo das Nações Unidas às exportações do Iraque pode trazer dificuldades na redistribuição de cotas de produção da OPEP, embora a Arábia Saudita tenha anunciado sua disposição de reduzir sua produção de cerca de 8 milhões de barris diários, caso isso venha a acontecer. O Iraque tem um potencial para produzir 4 milhões de barris diários.

Nas economias menos dependentes de petróleo - como Egito e Israel - as perspectivas de crescimento são melhores. No Egito, o crescimento do produto deve aumentar de 1,3% em 1993 para 2,6% em 1994. Ao mesmo tempo, o FMI projeta uma diminuição na inflação de 10,3% para 7,8%. Em Israel o produto deve crescer 5,3%, comparado a uma expansão de 3,5% em

1993. Uma queda na inflação também é esperada: de 11% em 1993 para 8% em 1994.

A conclusão de um acordo de paz com a Palestina pode trazer um aumento no turismo em Israel. Em segundo lugar, cabe observar que alguns setores da economia israelense poderão ser afetados por importações baratas de produtos palestinos - sobretudo têxteis, frangos e verduras. A longo prazo, os custos de energia em Israel podem declinar em consequência da importação de petróleo e gás diretamente dos estados árabes.

ÁFRICA

Após crescer a taxas inferiores a 1% em 1992 e 1993, o produto real da África deve apresentar uma significativa expansão de 3,4%, com uma inflação esperada de 34,1% em 1994. O fim da seca, que afetou a produção no Marrocos e na Tunísia, terá impacto sobre o nível de atividade nos dois países. No Marrocos é esperado um crescimento real de 7,1% no produto, comparado a 1% em 1993. Por sua vez, após aumentar 4,1% em 1991, o produto real da Tunísia deve crescer 6,4%.

Em contraste com a recuperação do continente, o FMI projeta uma desaceleração no crescimento da Nigéria. A taxa de crescimento do produto deve diminuir de 2,9%, em 1993, para 2,2% em 1994. A inflação esperada de 51,2% também está acima da média do continente. Perspectivas semelhantes prevalecem no Sudão, onde é esperada uma diminuição no crescimento real de 6% para 3% em 1994. Ao mesmo tempo, a inflação esperada de 60% representa uma melhora em relação aos 95% registrados em 1993, embora situe-se acima da média esperada para o continente.

Cabe observar que a política do "franco forte" seguida pelo governo Balladur na França e a queda de preços de **commodities** têm afetado as exportações dos membros da

Comunidade Financeira Africana (CFA). Esse grupo de países - composto pela Comunidade Financeira da África do Oeste e pela Comunidade Financeira da África Central - tem uma moeda comum atrelada ao franco francês que atua como âncora cambial para a política econômica.⁽²⁾

A política do "franco forte" acentuou a debilidade desse sistema, a qual pode ser ilustrada pelo fato de que o volume de comércio entre os membros da Comunidade é inferior a 15% do comércio total, enquanto as importações e exportações de bens para Europa representam mais de 40% do PIB conjunto.

Os países da região já sofriam o impacto da deterioração dos termos de intercâmbio - particularmente de produtos como cacau, café, algodão e petróleo - de tal modo que por si só medidas internas, como controle de custos salariais, reestruturação do setor financeiro e de empresas estatais, poderiam resultar em impostos elevados sobre uma reduzida base tributária e em cortes consideráveis nas despesas correntes e de capital, particularmente nos gastos com educação, saúde e infra-estrutura.

No dia 12 de janeiro, ocorreu a primeira mudança de paridade do franco CFA desde 1948, tomando-se como base a taxa de câmbio real efetiva e a deterioração nos termos de intercâmbio desde metade da década passada. Os países membros da Comunidade concordaram em desvalorizar sua moeda comum - o franco CFA - em relação ao franco francês numa tentativa de estimular as vendas ao exterior. No entanto, a

² A paridade com o franco francês é sustentada por três bancos centrais da região: o Banco Central dos Estados da África do Oeste - cujos membros são Benin, Burkina Faso, Costa do Marfim, Mali, Nigéria, Senegal e Togo - Banco Central dos Estados da África Central - incluindo Camarões, República Centro-Africana, Chade, Congo, Guiné Equatorial e Gabão - e desde 1979, o Banco Central da República Islâmica de Comoros que emite sua própria moeda.

desvalorização pode proporcionar uma elevação nos custos de produção, sobretudo de transporte e de combustível. Para amenizar o impacto da alta de preços em moeda doméstica sobre produtos importados, os governos da Comunidade devem aprovar subsídios para alguns produtos básicos como pão, arroz e óleo vegetal. A elevação no preço de produtos importados pode ainda despertar reivindicações salariais entre os servidores públicos e no setor urbano. Os custos salariais e as transferências às empresas estatais absorvem parcelas crescentes das receitas dos governos na região. O Zaire foi particularmente afetado, pois já havia introduzido uma moeda nova e desvalorizada em novembro.

A França, contudo, pretende assegurar a continuidade da zona franco. Os países do CFA mantêm 65% de suas divisas no banco central francês, o qual paga taxas de mercado sobre tais depósitos.

ANTIGAS ECONOMIAS PLANIFICADAS

Segundo o FMI, pelo terceiro ano consecutivo, o produto das antigas economias planificadas continuará em queda. No entanto, o crescimento negativo da região pode reduzir-se para 3,3% em 1994, comparado a 9,2% em 1993 e 15,3% em 1992. Ao mesmo tempo em que o produto cai a taxas menores, o Fundo projeta uma queda na inflação de 707,8% em 1993 para 361,8% em 1994.

As perspectivas são melhores na Europa Centro-Oidental, cujo produto deve crescer 1,7% em 1994, após uma queda de 1,6% em 1993. Em contraste, o Fundo estima que o produto da ex-URSS deve registrar uma queda de 5,5% em 1994, comparado a 12,4% em 1993 e 17,8% em 1992. A inflação na ex-URSS deve recuar de 1.224,2% em 1993, para 589,3% em 1994.

Esses números devem ser interpretados com cautela, pois o próprio FMI reconhece que as estatísticas disponíveis podem estar subestimando o crescimento do setor privado e exagerando o declínio na atividade econômica e no comércio internacional em relação a anos anteriores. Com efeito, existem dificuldades em avaliar bens e serviços que não eram produzidos anteriormente ou que deixaram de ser produzidos. Além disso, embora os preços tendessem a refletir custos de produção, tais custos no sistema de planejamento centralizado não refletiam necessariamente a escassez relativa.

Apesar desses problemas, cabe notar que as perspectivas para a Europa Centro-Oriental refletem o desempenho da Polônia, com um crescimento projetado de 4,5% em 1994, após uma expansão de 4% no produto real em 1993. O desemprego no país - a exemplo do que acontece na Hungria - deve permanecer elevado, entre 10% e 16%. Em segundo lugar, destaca-se o crescimento esperado de 2,5% para a República Checa em 1994. Ao contrário da Polônia, porém, o país deve manter o desemprego a taxas inferiores a 5%. Uma queda do produto real da Bulgária é esperada devido à interrupção do comércio com a atual Iugoslávia (Sérvia e Montenegro).

A inflação na Europa Centro-Oriental, medida pelo índice de preços ao consumidor, permanece inferior à registrada na ex-URSS. Em 1994, é esperado um declínio na inflação, medida pelo índice de preços ao consumidor, de 141,7% em 1993 para 87,7%. Em 1993, a inflação elevou-se na República Checa, Eslováquia e Romênia devido à introdução de impostos indiretos. A Romênia apresentou uma taxa de inflação acima da de qualquer país da região, excluindo a ex-Iugoslávia.

O comércio intra-regional e com a União Européia representa uma fonte de estímulo à atividade econômica na Europa Centro-Oriental. Com efeito, em 1993, ocorreu uma

ampliação das exportações através de trocas regionais.

Os vínculos entre os países da região são reforçados por acordos de comércio. No dia 1º de janeiro, entrou em vigor um tratado de livre comércio entre a República Checa, Eslováquia e Eslovênia. No entanto, a dependência de importações de energia e matérias-primas tem provocado uma diminuição de reservas da Bulgária e da Romênia. Ao mesmo tempo, suas exportações declinaram, em parte devido ao embargo ao comércio com a atual Iugoslávia.

Uma maior cooperação regional não é um substituto para um maior acesso ao mercado do oeste. Assim, Polônia, República Checa, Eslováquia, Hungria, Bulgária e Romênia firmaram "acordos de associação" com a União Econômica Européia, os quais asseguram tratamento preferencial sem conceder ainda os benefícios de filiação à União. Um melhor acesso de produtos e serviços daqueles países na União Européia poderá atenuar os efeitos da migração de mão-de-obra de uma região para outra.

Existem propostas para uma liberalização assimétrica do comércio entre o oeste e leste da Europa. O oeste deveria abrir seus mercados mais rapidamente do que o leste. Com efeito, os países do Leste Europeu podem ampliar a disponibilidade de moedas fortes se a União Européia abrir seus mercados a produtos e serviços do leste. Mas o potencial de expansão no comércio do leste para o oeste - sobretudo de setores como alimentos, têxteis, aço e produtos químicos - ainda permanece limitado por cotas, tetos e tarifas cuja eliminação ocorre de forma gradual. Existe o temor de que a liberalização do comércio entre a Europa Ocidental e as antigas economias planificadas tenha como impacto imediato uma maior perda de empregos na União Européia. Em particular, seria afetada a competitividade de produtos da Irlanda, Portugal, Espanha e Grécia.

De fato, cláusulas de salvaguarda em acordos da União Européia impõem limites, até 1995, inferiores aos prevalecentes em 1992 nas importações da Europa de produtos elaborados a partir do aço da República Checa e da Eslováquia. Existem ainda barreiras à ampliação de importações de alumínio. Tais barreiras ao comércio deprimentem os investimentos diretos na região.

Os programas de privatização prosseguem em meio a críticas de que, em vez de favorecerem investidores estrangeiros, as empresas estatais deveriam ser oferecidas a seus empregados e gerentes, a preços baixos ou em operações financiadas por créditos subsidiados pelo governo. Na Polônia, o FMI estima que as empresas privadas representavam 35% do produto industrial no final de 1993. O plano de privatização prevê a transferência de empresas estatais a fundos de investimentos administrados por assessores estrangeiros. Após dez anos, os acionistas poderiam decidir pela dissolução dos fundos.

Em contraste com a Europa Centro-Oriental, o FMI registrou em 1993 uma queda no produto na maioria das ex-repúblicas soviéticas, com exceção do Turco-menistão. O Fundo estima uma queda de 12,5% no PIB da Rússia em 1993, com uma inflação mensal superior a 20%. Quedas no produto também ocorreram na Ucrânia (-18%) e em Belarus (-11,7%). Na Armênia, Azerbaijão, Geórgia, Tadziquistão, a guerra desorganizou a economia e ocorreram, em 1993, quedas no produto de, respectivamente, 28%, 14,4%, 30% e 30%.

Em 1994, a inflação na região deve permanecer acima de 500%. Déficits públicos elevados e a ausência de controle monetário contribuíram para manter a inflação elevada, distorcer preços e retardar a reestruturação do setor produtivo. Nestas condições, ancorar a moeda de repúblicas da ex-URSS a moedas conversíveis não é suficiente para uma redução permanente da inflação. Além

disso, reduzindo o financiamento ao déficit público e mantendo o crédito apertado, repúblicas como Letônia e Lituânia conseguiram reduzir a inflação em um sistema de câmbio flutuante.

Nas ex-repúblicas soviéticas - incluindo Rússia, Ucrânia e Belarus - os governos encontram dificuldades em conter o déficit público e em resistir às demandas por mais créditos e subsídios de empresas e do setor agrícola. Com efeito, apesar das instituições financeiras apresentarem fragilidade em seus ativos, continuam a emprestar para empresas com prejuízo. Por outro lado, quando o governo atua reprimindo tais empréstimos, as empresas passam a recorrer a "emprestimos" entre si, perdoando ou adiando o pagamento de seus débitos.

Ao mesmo tempo em que os governos da região encontram dificuldades em disciplinar seus gastos, o declínio da atividade econômica e as desigualdades na distribuição de renda apresentam riscos de minar o apoio às reformas. Entre os grupos afetados estão os trabalhadores desempregados e aposentados. O governo enfrenta o desafio de redirecionar seus gastos com subsídios para redes de proteção social e para infraestrutura. Nesse aspecto, surgem argumentos de que os custos sociais experimentados podem ser evitados ou adiados se as reformas forem retardadas. Ao mesmo tempo, crescem as demandas para um financiamento externo do déficit público e de redes de proteção social.

A Rússia continua dividida entre partidários de uma aceleração ou uma diminuição no ritmo das reformas econômicas. Ao contrário da China, que optou por uma transição gradual à economia de mercado, a percentagem da população russa empregada em empresas estatais era muito maior no início das reformas. A possibilidade de resistência a mudanças era, portanto, maior na Rússia do que na China, onde o

governo preferiu estimular o setor não-estatal e o investimento estrangeiro sem exigir reduções rápidas na produção e no nível de emprego estatal.

A opção por uma transição gradual na Rússia implica o risco de desmantelar o sistema de planejamento central, sem que a economia de mercado esteja consolidada. Entre os obstáculos às reformas, destacam-se as pressões para injetar liquidez no sistema bancário a fim de preservar o setor estatal comprometendo os esforços para estabilizar os preços. Uma ampla revisão de subsídios depende de um consenso entre o banco central russo e demais órgãos do governo.

Nas relações entre as repúblicas, existe uma dificuldade adicional. Enquanto o rublo permanecer utilizado em mais de um país da ex-URSS dificilmente haverá uma estabilização sem cooperação das autoridades monetárias da região. Contudo, a perspectiva de pequena influência sobre a condução da política monetária russa, assim como dúvidas sobre o ritmo das reformas, atuam como obstáculos à cooperação.

O governo russo procura demonstrar a seus parceiros sua capacidade de aperfeiçoar o controle da oferta de moeda. Dados do FMI indicam que o rublo depreciou-se 18% contra o dólar durante o segundo semestre de 1993. No final de fevereiro de 1994, o Banco Central russo elevou em vinte vezes o capital mínimo exigido para os novos bancos comerciais. Os bancos já existentes tiveram um prazo, até janeiro de 1995, para adaptarem-se à exigência de um capital mínimo de 2 bilhões de rublos (cerca de US\$ 1,27 milhão).

Embora uma taxa de câmbio fixa pudesse fornecer uma âncora para a autoridade

monetária e estabilizar preços de bens e serviços não-comercializados no exterior, as paridades não poderiam ser sustentadas sem disciplina fiscal e contenção do crescimento de crédito. Na ex-URSS, a Rússia não preenche tais condições para uma âncora cambial. A Estônia, porém, introduziu uma âncora cambial, com um **currency board** criado a fim de limitar o crescimento de crédito e garantir independência monetária.

A Ucrânia tornou-se em março a primeira ex-república soviética a concluir um acordo de comércio e cooperação com a União Européia. Porém, o desempenho da produção industrial em 1993 foi afetado por menores compras de petróleo e gás natural da Rússia, a qual aproximou os preços desses produtos dos níveis mundiais. Segundo o FMI, o produto caiu 18% em 1993. Cabe observar que a Ucrânia adquiriu dívidas de US\$ 2,5 bilhões junto a Rússia e têm ocorrido depreciações de sua moeda contra o rublo. No início de 1994, várias repúblicas também iniciaram negociações com a Rússia para retornarem à zona do rublo.

Além da instabilidade monetária, os fluxos de comércio externo das ex-repúblicas são afetados por acordos bilaterais, muitos dos quais incluem trocas físicas de produtos. Também ocorreram mudanças nos termos de intercâmbio com a aproximação dos preços aos níveis prevalecentes em moedas fortes ou no mercado mundial, particularmente no que se refere a **commodities** e energia que estavam sendo importadas a preços altamente subsidiados. O impacto do fim dos subsídios foi amortizado por transferências fiscais da Rússia para as demais repúblicas, estimadas em 10% do PIB russo em 1992 e em 20% do produto combinado das demais repúblicas. Apesar dessa medida suavizar o impacto de preços mais elevados nas vendas externas, as trocas regionais têm declinado em benefício do comércio com o resto do mundo.

3. COMÉRCIO INTERNACIONAL E O SISTEMA INTERNACIONAL DE COMÉRCIO

3.1 O Comércio: Tendências e Perspectivas

Segundo o **GATT**, a incerteza quanto às perspectivas do comércio em 1994 decorre em grande parte da própria insegurança quanto ao ritmo de recuperação da atividade econômica na Europa e no Japão. Se confirmadas as atuais projeções para aquelas economias, estima-se que o volume mundial do comércio de mercadorias poderá vir a expandir-se em 1994 até mais de 5%. Se, ao contrário, tal recuperação for mais lenta do que o esperado, o **GATT** considera provável um crescimento próximo dos mesmos 2,5% registrados para o volume do comércio de mercadorias em 1993.

A expansão registrada em 1993, no volume das exportações mundiais de mercadorias supera o crescimento do produto mundial. No entanto, ocorreu uma desaceleração - de 4,5% em 1992 para 2,5% em 1993 - na expansão do volume das exportações mundiais de mercadorias, enquanto o crescimento da produção mundial apresentou uma ligeira aceleração, expandindo-se 1,8% em 1992 e 2,3% em 1993. Por sua vez, o **GATT** estima que o crescimento das importações mundiais de mercadorias reduziu-se de 5% em 1992 para 2,5% em 1993.

Relativamente ao ano anterior, inverteu-se em 1993 a relação entre expansão do volume e aumento do valor do comércio mundial de mercadorias. Assim, as exportações globais de mercadorias em 1993, em termos de valor expresso em dólares, reduziram-se para US\$ 3,6 trilhões, o que representa uma queda de 2% em relação a 1992. Segundo o **GATT**, três fatores explicam esta situação: a) o menor crescimento no volume das transações; b) o efeito da valorização do dólar dos Estados

Unidos sobre estatísticas expressas em moedas européias (o **GATT** estima que em 1993 o dólar se valorizou 10,5% contra o ECU) e c) o declínio, nos mercados mundiais, dos preços dos combustíveis e de outros produtos minerais, os quais reduziram sua participação no comércio mundial de bens para 12% em 1993, nível mais baixo registrado no pós-guerra.

Cabe observar ainda que os dados sobre o comércio mundial registraram menores importações na Europa em 1993. De fato, como assinala o **FMI**, as importações da região foram afetadas não só pelo nível de atividade no continente, mas também por uma subestimação dos dados a respeito dos fluxos de comércio intra-regionais. Em 1993, ocorreram atrasos na coleta de dados motivados pela introdução de novas medidas para registrar fluxos de comércio na União Européia. Devido à abolição de barreiras alfandegárias na União Européia em 1º de janeiro de 1993, dados sobre o comércio intra-União passaram a ser calculados a partir das receitas com o imposto sobre o valor adicionado. Dado que o comércio de bens da União Européia - entre seus países-membros e com o resto do mundo - representa 40% do comércio mundial, o atraso na coleta de dados na região, assim como problemas metodológicos, tornam as estatísticas sobre o comércio mundial, em 1993, particularmente sujeitas a revisão.

Os países desenvolvidos concentram a maior parte de suas trocas entre si. Em 1993, os principais exportadores mundiais de mercadorias continuaram a ser Estados Unidos, Alemanha e Japão. Porém, as exportações dos países em desenvolvimento aumentaram mais do que o crescimento do comércio mundial desde meados dos anos oitenta. Esta tendência é particularmente notável nos países recém-industrializados da Ásia. De fato, Hong Kong, Cingapura e México ocuparam, respectivamente, a oitava, décima quarta e décima sétima posições entre

os maiores exportadores mundiais. Por sua vez, a China aparece em 1993, como o décimo primeiro exportador em termos de valor.

Excluindo o comércio entre os membros da União Europeia, os Estados Unidos aparecem, em 1992, como líderes mundiais no valor da exportação de serviços. De um total de US\$ 1 trilhão, cerca de US\$ 162,3 bilhões foram exportados pelos Estados Unidos. Na importação de serviços comerciais, a Alemanha lidera, respondendo por US\$ 111,9 bilhões, equivalentes a 11,3% do total. Por sua vez, o Japão em 1992 respondeu por 5% e 9,9%, respectivamente, das exportações e importações mundiais de serviços comerciais.

Ao contrário da queda no crescimento em termos de valor do comércio mundial de mercadorias, as atividades relacionadas a serviços acusam, em 1993, uma expansão - embora desacelerada - em relação ao ano anterior. Com efeito, dados do **Gatt** sobre o valor do comércio mundial de serviços em 1993 - incluindo transportes, turismo, telecomunicações, seguros, bancos e outros serviços profissionais - sugerem uma expansão de 3%, comparados aos 12% registrados em 1992, ano em que o valor do comércio mundial de serviços alcançou, pela primeira vez, a marca de US\$1 trilhão.⁽³⁾

Entre as atividades que compõem o setor de serviços, cabe destacar que estimativas preliminares da Organização Mundial do Turismo indicam um sólido aumento nas receitas geradas com o turismo na Ásia e, contrariamente, uma desaceleração na América Latina, África e Oriente Médio. Estima-se que o crescimento das receitas

³ Cabe observar que essa desaceleração no crescimento do valor do comércio mundial de serviços pode refletir o fato de que os dados do **Gatt** para a totalidade de 1993 cobrem apenas a França e a Alemanha. Para os principais países - que junto com a França e a Alemanha respondem por metade do comércio mundial de serviços - o período coberto pelo **Gatt** variava entre nove e onze meses. Os dados excluem ainda a Ásia, região para a qual o **Gatt** não dispunha ainda de dados.

globais auferidas pelo setor tenha diminuído de 13% em 1992 para 6% em 1993.

Tendências por regiões geográficas

O menor crescimento do comércio mundial em 1993, relativamente ao que se verificara no ano anterior, resulta principalmente da recessão na Europa Ocidental. As compras efetuadas por parceiros fora da região compensaram, em parte, o declínio das transações intra-regionais que, em geral, representam mais de dois-terços do total transacionado. Com efeito, o declínio da demanda na Alemanha, França e Itália contribuiu para uma queda de 3,5% no volume das importações da região. No entanto, a queda no volume das exportações foi menor (0,5%).

Além de apresentar queda no volume tanto das exportações quanto das importações, as estimativas do **Gatt** para a Europa registram forte queda em 1993, tanto no valor das importações (declínio de 10,5%) quanto no valor das exportações de mercadorias (diminuição de 9%). O **Gatt** ressalta que desde 1953 não ocorria uma queda no valor em dólares, tanto das importações quanto das exportações da Europa. Atribui-se este resultado ao impacto da contração generalizada da demanda sobre o comércio intra-regional, bem como à valorização do dólar frente às principais moedas europeias.

Em contraste com a Europa, o **Gatt** destaca que, pelo segundo ano consecutivo, a América do Norte - Estados Unidos e Canadá - a Ásia e a América Latina expandiram o volume de suas exportações e importações de mercadorias acima da média mundial. Coincidemente, são estas as regiões que também apresentaram, em 1993, maior crescimento em seus respectivos produtos nacionais.

A aceleração da demanda na América do Norte contribuiu para que a América Latina,

em 1993, fosse a região com o maior crescimento no volume de exportações. Os efeitos da recuperação da economia norte-americana também se fizeram sentir no desempenho das exportações asiáticas. Porém, o crescimento do comércio externo em cada uma das três regiões citadas resultou, em boa medida, de forte expansão do comércio entre parceiros de uma mesma região, ampliando-se em cada caso a parcela do comércio intra-regional.

Em 1993, o volume das importações de mercadorias cresceu 11% na América do Norte, 10,5% na Ásia e 8% na América Latina. Embora a expansão nesta última região ainda se situe bem acima da média mundial de 2,5%, nota-se uma redução acentuada no ritmo de tal crescimento, que atingiu 18% em 1992.

O crescimento do volume exportado pela América do Norte desacelerou-se de 8%, em 1992, para 5,5% em 1993. Com efeito, as exportações da América do Norte foram afetadas pela redução de vendas à Europa, ao Japão e, em especial, à América Latina. Em compensação houve um aumento no comércio intra-regional, estimulado pela reativação da demanda tanto no Canadá como nos Estados Unidos. Os dados sobre importações acusam aumento acentuado das compras procedentes dos países da Asean (Associação das Nações do Sudeste Asiático), do México e do Japão. Fator importante nesta elevação foi a expansão de 20% nas compras efetuadas pelos Estados Unidos, de produtos eletrônicos.

As estatísticas do Gatt para 1993 revelam, para a América do Norte, uma desaceleração do crescimento das exportações de mercadorias expressos em valor de 6% em 1992, para 4,5% em 1993. Contrariamente, ocorreu uma aceleração no crescimento do valor das importações de 8% em 1992 para 8,5% em 1993.

O maior crescimento no volume de exportações de mercadorias ocorreu na América Latina. Enquanto a média mundial, em 1993, situa-se em 2,5%, as vendas externas de mercadorias da América Latina expandiram-se 9,5%. A mesma taxa de crescimento foi registrada para um conjunto de seis países asiáticos (Taiwan, Hong Kong, Coréia, Malásia, Cingapura e Tailândia). No ano anterior, o Gatt registrou um crescimento de 7% no volume de exportações da América Latina, comparado a 7,5% para o conjunto de seis países asiáticos.

Apesar do crescimento no volume das vendas ao exterior, o declínio dos preços dos combustíveis e de outros produtos minerais contribuíram para um modesto crescimento no valor das exportações da região: 5% em 1993, comparados a 4% em 1992. Os produtos minerais representam mais de um quarto das exportações da América Latina. Desta forma, os países exportadores de petróleo - como a Bolívia, o Equador e a Venezuela - apresentaram valores reduzidos em suas respectivas exportações, enquanto México, Brasil e Argentina acusam uma expansão em termos de valor acima da média regional. O Gatt observa ainda que, embora o México seja, com frequência, considerado especialmente dependente das exportações de petróleo, a participação deste produto em sua pauta de mercadorias vendidas ao exterior reduziu-se de mais de 60% em 1982 para 14% em 1993.

Excetuando-se o Brasil, os países latino-americanos com maior presença comercial acusam sensível desaceleração no crescimento do valor de suas importações. Por sua vez, o Gatt estima que o valor das importações brasileiras tenha crescido em mais de 20% em 1993. Como o resultado dos demais países compensou o desempenho do Brasil, o valor das importações latino-americanas apresentou uma redução em seu

ritmo de crescimento, diminuindo de 19,5% em 1992 para 5,5% em 1993.

Na Ásia como um todo, o crescimento no volume das exportações de mercadorias acelerou-se de 5,5%, em 1992, para 6%, apesar do desempenho do Japão e da China. De fato, o **Gatt** estima que o volume das exportações japonesas declinou 1,5% em 1993, enquanto as vendas externas da China desaceleraram-se, embora ainda tenham se mantido acima da média mundial.

Excluídas as re-exportações de Hong Kong, a Ásia foi a região que registrou em 1993 o maior crescimento em valor de exportações (7,5%), sustentado principalmente pelo comércio intra-regional. No caso específico do Japão - cujo volume de exportações foi declinante - o crescimento de 6%, em termos de valor, decorre da valorização do iene frente ao dólar. Na China, o crescimento do valor das exportações expresso em dólar desacelerou-se de maneira acentuada: de 18% em 1992, diminuiu para 8% em 1993. Ao mesmo tempo, o crescimento do valor das importações chinesas de mercadorias passou de 26,5%, em 1992, para 29% em 1993.

Entre os demais países da região com forte presença comercial manteve-se, em geral, expressivo o crescimento tanto do valor das exportações quanto das importações, excetuando-se Hong Kong, Coréia e Austrália. Excluído o comércio de intermediação, em Hong Kong caiu o valor tanto das exportações quanto das importações. Na Coréia do Sul, o valor das importações registra apenas um ligeiro aumento. Na Austrália ocorreu um crescimento discreto nos valores das exportações e das importações.

Na África, o valor das exportações caiu 8,5% em 1993, devido à queda de preço, em dólares, dos principais produtos exportados pelo continente. Ao mesmo tempo, as impor-

tações expressas em dólares diminuíram 5,5%.

A queda nos preços do petróleo provocou uma diminuição de 4% no valor das exportações do Oriente Médio em 1993. O declínio no valor das importações da região foi maior ainda: 8,5%.

Nos países da Europa Centro-Oriental e ainda nas repúblicas da ex-URSS - cujo principal parceiro comercial é a Europa Ocidental - ocorreu uma reversão no desempenho das exportações. Em relação ao ano anterior, o **Gatt** estima que o volume das exportações de mercadorias da região, em 1992, caiu 3,5% enquanto que, em 1993, expandiram-se 2,5%, destacando-se as exportações de combustíveis da Rússia.

Quanto ao volume de importações de mercadorias das antigas economias planificadas, o **Gatt** estima uma queda de 2% em 1993. Contudo, ocorreu um crescimento expressivo nas importações da Polônia, da República Checa e da Hungria, em presença de relativa reativação econômica. O desempenho das importações desse grupo de países está em marcado contraste com a Rússia, cujo declínio nas compras de bens do exterior é superior a 20%. Cabe mencionar que os dados do **Gatt** excluem o comércio intra-regional nas repúblicas da ex-URSS.

Expressos em dólares, os valores referentes às antigas economias planificadas também apresentam queda. O declínio em 1993 no valor das importações de mercadorias (8,5%) supera a diminuição no valor das exportações (4,5%). Porém, ao contrário da Europa, o valor das exportações de mercadorias das antigas economias planificadas caiu ao mesmo tempo em que o volume das vendas ao exterior aumentavam. No entanto, os resultados expressos em valor variam de país a país. Ao mesmo tempo em que ocorreu uma expansão no valor das exportações de mercadorias na República

Checa e na Rússia, os dados do **GATT** mostram em 1993 um declínio no valor das exportações da Hungria e da Polônia. Do lado das importações, uma expansão substancial na Polônia, na República Checa e na Hungria contrapõe-se à forte redução acima de 20% no valor das importações russas.

3.2 O fim da Rodada Uruguai e a OMC

Após quase oito anos de negociações, prevê-se que comecem a ser implementados em 1995 os acordos firmados no âmbito da Rodada Uruguai do **GATT**. No mês de abril de 1994, em Marrakesh, foi assinada a ata final que incorpora os resultados das negociações e o acordo que estabelece a Organização Mundial do Comércio (OMC).

Os acordos devem ainda passar pela aprovação do Poder Legislativo dos países-membros. O governo dos Estados Unidos anunciou que pretende obter em dois turnos a aprovação do acordo da Rodada no Congresso. O Executivo deve, em primeiro lugar, submetê-lo ao Senado onde é exigida maioria de dois terços e não maioria simples. Tal estratégia confere à Rodada o **status** de tratado internacional o que, em princípio, dificultaria a aplicação no futuro de legislação unilateral como a Super 301.

A Ata final da Rodada Uruguai especifica novos setores que passam a ser integrados às regras do **GATT**, como têxteis, agricultura, serviços e propriedade intelectual. As medidas relativas a investimento definidas como capazes de trazer distorções ao comércio - regras de conteúdo local e de percentuais de importação na elaboração de produtos exportados - devem ser eliminadas pelos países em desenvolvimento num intervalo entre 5 e 7 anos. Os países em desenvolvimento também se comprometem a estender a proteção à propriedade intelectual em áreas tão diversas quanto programas de computador, circuitos integrados e variedades

vegetais. As informações submetidas a governos a fim de obter autorização para o comércio de produtos farmacêuticos ou agroquímicos também estarão sujeitas à proteção.

Apesar da aplicação gradual, o acordo deve alterar as condicionantes externas a serem levadas em conta na elaboração de políticas econômicas dos países em desenvolvimento. Países com estrutura produtiva diversificada podem se beneficiar com as reduções de tarifas e remoção de barreiras não-tarifárias. A curto prazo, porém, o desmantelamento dos subsídios agrícolas pode ter efeitos negativos sobre países que são importadores líquidos de produtos agrícolas e prejudicar, ainda, países que terão suas margens de preferência comercial erodidas.

Os acordos assinados em Marrakesh prevêem cortes de tarifas além da redução de barreiras não-tarifárias. No setor de manufaturas como um todo, os maiores cortes de tarifas ocorreram nas matérias-primas e nos produtos semi-manufaturados em vez de incidirem sobre bens finais. O impacto das medidas pode ser avaliado considerando que, entre 1970 e 1990, a participação dos países em desenvolvimento no comércio mundial de manufaturas aumentou de menos de 10% para cerca de 20%.

A remoção de barreiras não-tarifárias concentra-se no setor têxtil, de vestuário, na agricultura e em setores sujeitos a restrições voluntárias às exportações. A natureza não-transparente dos atuais acordos de restrição voluntária às exportações apresenta-se como um desafio para o seu desmantelamento.

A integração do setor têxtil e de vestuário - atualmente sujeito ao Acordo Multifibras - ocorrerá de forma gradual e com maior concentração no final de um período de dez anos. De início, cada país deve incluir, no

Acordo Têxtil de 1994 do Gatt, produtos listados no anexo do Acordo que, em 1990, representavam pelo menos 16% do volume total de importações. Os produtos remanescentes serão incorporados em três etapas, definidas a partir de percentuais sobre o volume de importações de 1990. A ordem na qual os produtos são integrados à OMC será determinada pelos países importadores.

O acordo sobre agricultura estabelece que, ao longo de seis anos, os países desenvolvidos devem reduzir em média 36% suas tarifas sobre a agricultura. Para os países em desenvolvimento, a redução será de 24% em dez anos. Cabe observar que a "tarificação" - isto é, a transformação de barreiras não-tarifárias em tarifas expressas em termos **ad valorem** ou em taxas específicas - foi um dos compromissos acertados com respeito à agricultura na Rodada Uruguai.

Os subsídios agrícolas nos países desenvolvidos têm contribuído para uma superprodução, reduzindo os preços mundiais. Os acordos prevêem que os valores das exportações agrícolas subsidiadas dos países desenvolvidos devem ser reduzidos 36%, em relação ao período 1986-1988, enquanto os volumes de exportações agrícolas subsidiadas devem diminuir 21%, num prazo de seis anos. Países em desenvolvimento devem efetuar reduções de, respectivamente, 24% e 14% em dez anos.

O relaxamento gradual de barreiras na agricultura traz alguns riscos, como o de aumentar o recurso a salvaguardas especiais, medidas anti-dumping e de compensação para proteger produtos locais contra um rápido aumento de importações agrícolas. Em segundo lugar, a administração de quotas mínimas de acesso a mercados pode conduzir a um comércio administrado. Enfim, cabe observar que o ritmo da remoção das barreiras dependerá das reformas que os países desenvolvidos promoverem em seu setor agrícola.

Os acordos de Marrakesh também incluem disposições sobre subsídios não-agrícolas e medidas de salvaguarda para proteger setores da indústria contra aumentos repentinos e inesperados de importações que possam prejudicar esse ramo de atividade. O alcance das medidas de salvaguarda previstas no Artigo XIX foi restrito a um prazo máximo de oito anos. As salvaguardas tem aplicação **erga omnes**, ou seja, excluem discriminação quanto à origem das importações. Por sua vez, o direito automático de um país exportador à compensação ou retaliação é suspenso nos primeiros três anos de aplicação das medidas.

O acordo sobre subsídios e direitos compensatórios abrange subsídios não-agrícolas para uma empresa ou indústria. Nos oito anos seguintes à criação da OMC, a maioria dos países em desenvolvimento se compromete a eliminar gradualmente subsídios às exportações não-agrícolas e aqueles associados a regras de conteúdo local. No entanto, admitem-se subsídios não-específicos, de ajuda regional, de assistência a ajustamento estrutural, sobre meio ambiente e para pesquisa e desenvolvimento.

O acordo estende ainda os princípios de não-discriminação e tratamento nacional ao setor de serviços. Cabe observar que exceções ao princípio de nação mais favorecida podem ser fixadas por um período de tempo determinado. Além disso, a aplicação do tratamento nacional - isto é, o princípio de não-discriminação entre fornecedores domésticos e do exterior - pode ser negociada e não é automática. Fazem parte, entre outros, do acordo geral sobre comércio de serviços (GATS) os serviços financeiros, telecomunicações, transportes aéreo e marítimo.

As negociações no setor de serviços permanecem abertas após a assinatura dos acordos. Com efeito, entre as áreas a serem disciplinadas pela OMC destacam-se as licitações governamentais, prevendo-se a

ampliação do acesso de empresas estrangeiras às licitações públicas. Contudo, a União Européia não logrou êxito em obter dos Estados Unidos a remoção de restrições à participação de empresas estrangeiras em contratos financiados pelo governo federal para projetos relativos ao trânsito, rodovias e aeroportos. Além da União Européia e Estados Unidos, participaram do acordo sobre licitações Japão, Canadá, Coréia do Sul e Hong Kong.

Em relação ao acordo sobre aspectos comerciais da propriedade intelectual incluindo o comércio de bens falsificados (**TRIPS**), alguns países com menores condições de atrair investimentos em alta tecnologia ou em exportar propriedade intelectual podem argumentar que as medidas representam um mecanismo de transferência de renda para países de tecnologia avançada. Por outro lado, o acordo sobre medidas de investimento relacionadas ao comércio (**TRIMs**) intensifica o debate sobre subsídios, impostos e discriminação entre fornecedores implícitos em políticas de investimento e competição. Cabe observar que a remoção de medidas inconsistentes com o acordo pode transferir distorções para outras áreas menos transparentes.

Os obstáculos à assinatura da ata final da Rodada Uruguai do **Gatt** foram diminuídos com a exclusão da ata final da questão do **dumping social**. O tema foi discutido por iniciativa dos Estados Unidos durante reunião do grupo dos sete países desenvolvidos, onde debateu-se prioritariamente o desemprego nos países desenvolvidos.

O **dumping social** seria definido como vantagens comerciais provenientes de baixos padrões de proteção ao trabalhador, ensejando, por exemplo, o trabalho escravo. Em decorrência das condições precárias de trabalho, ocorreria uma redução "artificial" dos custos de mão-de-obra.

Embora excluída da ata final da Rodada Uruguai, a discussão sobre "padrões trabalhistas internacionalmente reconhecidos" deve prosseguir no âmbito do Comitê Preparatório para Instalação da OMC. Os países em desenvolvimento, no entanto, argumentam que o **dumping social** pode ser utilizado como uma barreira às exportações, onde o baixo custo de mão-de-obra lhes confere uma vantagem comparativa. Contudo, ressaltam que tal vantagem não implica instalar uma competição por salários mais baixos, uma vez que o custo da mão-de-obra não pode ser dissociado do crescimento da produtividade. Na agenda de discussões, os países em desenvolvimento pretendem ainda introduzir temas como a mobilidade internacional de mão-de-obra, volatilidade das taxas de câmbio e práticas comerciais restritivas de empresas multinacionais.

Não existe ainda consenso sobre a inclusão do **dumping social** na Organização Mundial de Comércio, que deve substituir o **Gatt**. Alguns consideram que a questão não deva ser tratada no âmbito da Organização, sob pena de enfraquecer os critérios tradicionais de adoção de resoluções por consenso em matéria de acordos multilaterais de comércio.

4. MERCADOS FINANCEIROS E CAMBIAIS

4.1 Tendências de Curto Prazo

As perspectivas nos mercados financeiros e cambiais são influenciadas pelos movimentos das moedas norte-americana, japonesa e alemã. Contribuem para valorizar a moeda japonesa em relação ao dólar, as pressões dos Estados Unidos para o Japão reduzir suas barreiras não-tarifárias e seu superávit comercial. O governo dos Estados Unidos procura reduzir o valor do dólar em relação ao iene a fim de tornar a venda dos bens e serviços norte-americanos mais competitiva no Japão e, desse modo, reduzir o déficit comercial com esse país.

Com as manifestações dos Estados Unidos no sentido de reativar a cláusula Super 301, o governo japonês comprometeu-se voluntariamente a adotar medidas para abertura de seu mercado. Além da remoção de barreiras não-tarifárias às importações, as medidas anunciadas incluem a promessa de abrir os setores de telecomunicações, equipamentos médicos, seguros e automóveis à competição estrangeira. No entanto, a implementação dessas medidas pode sofrer atrasos devido a problemas políticos no Japão.

Mantendo-se o objetivo de reduzir o superávit comercial do Japão com os Estados Unidos, o adiamento da implementação de medidas de acesso ao mercado japonês pode ter como efeito uma intensificação das pressões norte-americanas sobre a taxa de câmbio.

A valorização do iene é ainda influenciada pelo influxo de capitais para o Japão. Com efeito, os investidores estrangeiros têm sido fortes compradores de ações vendidas por bancos e por seguradoras japonesas. Segundo a Bolsa de Tóquio, no primeiro trimestre do corrente ano, os investidores estrangeiros aplicaram, em média, US\$ 9,8 bilhões por mês na compra de ações japonesas. Além de vender ativos em ienes para estrangeiros, as instituições japonesas recorrem ainda a venda de ativos no exterior, transformando em seguida os recursos adquiridos em ienes.

Contudo, sem alterações da política monetária ou fiscal, os resultados da valorização do iene sobre o superávit comercial são limitados. Com efeito, o câmbio iene/dólar também é afetado pelas expectativas dos investidores quanto à política econômica. Nos Estados Unidos, até recentemente, o objetivo de manter o dólar barato implicava uma política monetária frouxa que, por sua vez, facilitava a elevação das expectativas inflacionárias e, portanto, o rendimento dos títulos. No primeiro trimestre de 1994, o Fed promoveu aumentos nos juros de curto prazo,

mas, como as expectativas inflacionárias também aumentaram, os juros reais pouco mudaram. Assim, a despeito da recuperação econômica, as taxas de juros reais dos Estados Unidos continuavam abaixo daquelas do Japão. De fato, ao contrário dos Estados Unidos, no Japão, embora as taxas de juros nominais estejam em baixa, a queda no preço dos ativos deixou as taxas de juros reais altas, com efeitos negativos sobre a demanda doméstica e as importações japonesas.

A curto prazo uma valorização do iene pode tornar as mercadorias japonesas menos competitivas em relação aos produtos norte-americanos. A médio prazo, contudo, à medida em que as empresas japonesas reduzem custos, as mudanças de preços relativos poderiam corroer os ganhos dos Estados Unidos. Assim, dado os limites à eficácia de alterações no câmbio na contenção de desequilíbrios comerciais, a meta de reduzir o déficit comercial com o Japão sugere um aperto na política monetária dos Estados Unidos ao mesmo tempo em que o governo norte-americano encoraja o Japão a relaxar sua política monetária e/ou expandir sua política fiscal.

Quanto à moeda alemã, admitindo uma queda da inflação na Alemanha acompanhada por uma inflação estável ou mesmo em elevação nos Estados Unidos, o marco poderá se fortalecer em relação ao dólar. Desta forma, a fim de manter o poder de compra, o dólar pode se depreciar em relação ao marco para compensar os efeitos de uma maior inflação nos Estados Unidos sobre os termos de troca.

Tais hipóteses devem ser avaliadas com cautela, pois as pressões inflacionárias continuam elevadas na Alemanha. Mesmo supondo custos salariais estáveis ou em declínio, para atingir uma redução da inflação, o governo alemão precisa manter sob controle o crescimento monetário e a inflação importada. No entanto, o controle da

inflação importada pode ser afetado pelos efeitos sobre a taxa de câmbio de uma ampliação no diferencial de juros entre os Estados Unidos e a Alemanha. Ocorrendo uma desvalorização do marco em relação ao dólar, importações mais caras podem repercutir sobre o nível de preços.

A curto prazo, porém, é possível que o **Bundesbank** não se antecipe para evitar tal problema e permaneça atuando influenciado pela frágil atividade econômica, promovendo cortes adicionais nos juros. Em consequência de tais movimentos, contudo, o marco pode se depreciar, o crescimento do M3 continuar extrapolando metas e a inflação cair tão lentamente que as autoridades monetárias reconsiderem sua política monetária para o restante do ano.

Tal mudança na política monetária dependerá de três fatores. Em primeiro lugar está a possibilidade do **Bundesbank** atuar prioritariamente para evitar que o relaxamento da política monetária aumente os riscos inflacionários a longo prazo. Em segundo lugar, a possibilidade de mudança na atual política de redução de juros diminuem se a expansão monetária desacelerar-se mais rápido do que o previsto. Neste cenário, o **Bundesbank** poderia continuar a reduzir juros com o câmbio fraco e sem efeitos negativos sobre a inflação. Em terceiro lugar, cabe observar que a Alemanha precisa atrair capital externo para financiar seu déficit em transações correntes. Nesse aspecto, até metade de abril, os juros de curto prazo na Alemanha continuavam superiores aos prevalecentes nos Estados Unidos.

As elevações nas taxas de juros de longo prazo ocorridas na Europa no início do ano, além de influenciadas pelas elevações nos juros de curto prazo dos Estados Unidos, podem ainda refletir a percepção de que o relaxamento da política monetária alemã será mais lento do que o esperado, com o **Bundesbank** adotando uma posição caute-

losa frente aos diferenciais de juros entre a Alemanha e os Estados Unidos. Com efeito, a redução da taxa de redesconto para 5% e da taxa lombarda para 6% ocorrida na primeira quinzena de abril foi acompanhada por cortes de juros nos demais países da Europa. Porém, na medida em que tais cortes ocorrem lentamente, as elevadas taxas de juro reais esperadas no curto prazo devem se refletir nas taxas de longo prazo.

O ritmo da baixa dos juros europeus é ditado pela Alemanha. Com efeito, os países membros do Sistema continuam a pautar a evolução de seus juros por movimentos do lado alemão, apesar da crise cambial ter abalado o Mecanismo Cambial Europeu (ERM), com a ampliação - no dia 2 de agosto de 1993 - das margens de flutuação entre suas moedas de 2,25% para 15%. Na ocasião, apenas a paridade entre o florim holandês e o marco alemão foi mantida em 2,25% para cima e para baixo.

Desde a ampliação das margens de flutuação, os movimentos cambiais entre as moedas na Europa permanecem modestos. O alargamento das margens de flutuação entre as moedas européias apresenta dois aspectos. Em primeiro lugar permite ao marco alemão valorizar-se mais em relação às demais moedas do ERM e assim atuar com mais vigor contra pressões inflacionárias sem implicar formalmente na quebra do mecanismo. Em segundo lugar, margens de flutuação mais largas permitem aos parceiros da Alemanha mais autonomia no uso da política monetária em resposta a condições econômicas domésticas. De fato, as reduções de juros na Europa foram consideráveis após a ampliação da faixa de flutuação das moedas que fazem parte do ERM.

Estimulados pelas quedas nos juros na Alemanha e pela recuperação da atividade econômica, os mercados de títulos de rendimentos variáveis (**equities**) registraram altas consideráveis no segundo semestre de

1993 antes de caírem no primeiro trimestre de 1994. Segundo o FMI, de meados de setembro a meados de fevereiro, os preços dos títulos em moeda local aumentaram entre 11% e 14% na Itália, Alemanha e Reino Unido. Nos Estados Unidos e França, os aumentos situaram-se entre 8% e 9%.

Os títulos do Tesouro dos Estados Unidos continuam a apresentar consideráveis variações. Com efeito, após atingir 5,78% no final de outubro, a taxa de retorno dos bônus de trinta anos do governo americano elevou-se para 7,42%, em 4 de abril do corrente ano. As variações nas taxas dos bônus do Tesouro norte-americano afetam o mercado acionário, as operações com os títulos da dívida e o lançamento de eurobônus dos países em desenvolvimento, sobretudo da América Latina.

Apesar desse quadro, a volatilidade - a amplitude em que os retornos tendem a desviar-se da média - associada à baixa correlação entre mercados de ações emergentes e aqueles dos países desenvolvidos, torna os primeiros instrumentos para diversificação de aplicações dos investidores da segunda região. Cabe observar que, além das alterações nos mercados financeiros dos países desenvolvidos, riscos políticos nos países em desenvolvimento e dúvidas sobre a capacidade dos governos em honrar compromissos sem contas públicas equilibradas também podem provocar rápidas mudanças nas aplicações de um país para os demais.

A partir do índice global da **International Finance Corporation** (IFC), o FMI estima que, durante o quarto trimestre de 1993, a evolução dos preços no mercado de ações de Taiwan proporcionou os maiores ganhos - 73% - entre os mercados emergentes, seguido pela Tailândia e pelas Filipinas. No Paquistão e na Malásia os ganhos superaram 40%, enquanto o preço médio de ações na China declinou 7%. Na América Latina, o preço de ações no México elevou-se mais de 40% no

último trimestre de 1993 devido à conclusão do **Nafta**.

Enquanto a capitalização nos mercados de países desenvolvidos triplicou entre o final de 1983 e outubro de 1993, o FMI estima que, no mesmo período, a capitalização dos mercados emergentes -o valor de mercado de títulos cotados em bolsas de valores - cresceu de menos de US\$ 100 bilhões para cerca de US\$ 1 trilhão. Embora tal expansão resulte da inclusão de novas empresas quotadas em bolsas, parte considerável da capitalização provém de aumentos recentes de preços.

A emissão de títulos de renda variável representa parte substancial do financiamento de empresas na Coréia, Taiwan, Malásia, Tailândia, Chile e México. Tal padrão de financiamento externo contrasta com o de países desenvolvidos, onde o financiamento por títulos de renda variável (**equity finance**) em relação ao aumento líquido de ativos (**net assets**) é proporcionalmente menor. Outra característica dos mercados emergentes diz respeito à participação de um pequeno número de ações - em geral menos de 20 - com elevado volume de transações. Assim, em mercados como o de Hong Kong e do México, cerca de 10 ações respondem pela metade do **turnover** do mercado.

Em 1994, para o conjunto dos países em desenvolvimento, tanto o coeficiente da dívida externa em relação ao produto quanto o coeficiente de pagamento de serviços em relação às exportações de bens e serviços podem declinar para, respectivamente, 31,6% e 14,2%, segundo estimativas do FMI. No ano anterior, o Fundo estima que os coeficientes dívida/produto e serviços/exportações situavam-se em 32,7% e 14,6%.

Na América Latina, o Fundo estima para o corrente ano um coeficiente dívida/produto de 33%, comparado a 52,8% em 1986. Excluídos pagamentos ao FMI, o serviço da dívida externa em 1994 deve representar

cerca de 31,1% das exportações da região, inferior, portanto, aos 45,4% registrados em 1986.

Na Ásia, a dívida externa em relação ao PIB deve cair de 27,2% em 1986 para 23,6% em 1994. O FMI estima que o serviço da dívida externa em 1994 deve representar 8,2% das exportações, comparado a 14,8% em 1986. Quatro países da região - Hong Kong, Coréia, Cingapura e Taiwan - apresentam uma notável evolução no coeficiente dívida/produto. Em 1986, a dívida externa desse grupo representava 24,3% do produto combinado.

Em compensação, o Fundo estima uma reversão na situação da África quanto ao coeficiente dívida/produto. Excluído o Egito e a Líbia, o coeficiente da dívida externa em relação ao PIB aumentou de 55,8% em 1986 para 64,6% em 1993. No mesmo período, o serviço da dívida comparado às exportações aumentou de 28,4% para 33,7%. As transferências oficiais representavam em 1993 cerca de 80% do pagamento de serviços da dívida externa africana. Além disso, as medidas recentes associadas a desvalorização do franco CFA incluem um cancelamento de empréstimos devidos pelos países mais pobres da região.

4.2 Sistema Monetário Europeu (SME)

A turbulência enfrentada pelos mercados cambiais europeus no início de agosto de 1993 refletiu a percepção de inconsistências na Alemanha entre as exigências externas de abrandar a política monetária e as restrições domésticas determinadas pela sua política fiscal.

A situação em 1993, no entanto, apresentou características distintas da crise cambial de 1992. Com efeito, após abandonar o Mecanismo Cambial Europeu (ERM) em setembro de 1992, o Reino Unido preferiu diminuir seus juros e retomar o crescimento,

ainda que ao custo de uma desvalorização cambial. Em 1993, no entanto, embora o mercado esperasse cortes substanciais de juros nos demais países da Europa, os bancos centrais evitaram reduzir muito os juros e assim impediram maiores desvalorizações de suas moedas. Tal estratégia permitiu a posterior recomposição de reservas gastas para sustentar as moedas durante a crise.

Quedas adicionais dos juros na Alemanha podem trazer benefícios para seus parceiros europeus e para aqueles países que mantenham fortes laços comerciais e financeiros com a Europa. A longo prazo, porém, a convergência de taxas de inflação e a coordenação macroeconômica permanecem como requisitos para manter as taxas de câmbio estáveis.

Ao prosseguir rumo à unificação monetária, alguns países-membros da União Européia procuram avaliar os benefícios de uma moeda única - tais como uma redução nos custos de transação - com a perda de autonomia na política monetária. Em termos regionais, a união monetária e econômica é vista por alguns como um meio de diluir a predominância da Alemanha na Europa.

Os ministros das Finanças da Comunidade Européia continuam a sustentar as metas da união monetária, mas as possibilidades de uma integração na primeira data prevista no Tratado de Maastricht, em 1997, são remotas. Antes de chegar à moeda comum, os países signatários do Tratado devem atender certos critérios, entre os quais o de sua moeda ter ficado estável durante pelo menos dois anos dentro do SME.

Os passos formais para a união, no entanto, prosseguem. Cumprindo o programado, o Instituto Monetário Europeu (IME), precursor do futuro Banco Central Europeu, iniciou formalmente suas atividades no dia 1º de janeiro de 1994. Os acionistas do Instituto são os bancos centrais nacionais dos países da

União Européia. Apesar do cumprimento do cronograma de integração, o caráter provisório do Instituto reflete as dificuldades do processo de união monetária, após a ampliação das faixas de flutuação cambial das moedas européias.

O processo de unificação da Alemanha que começou com a união monetária serviu como alerta para a unificação monetária da Europa. Sem moedas distintas, os ajustes às

disparidades regionais de renda podiam ocorrer através da flexibilidade de salários, migração de mão-de-obra ou transferências do governo para as regiões mais pobres. Na Alemanha, o terceiro fator ainda ocupa posição de destaque. Assim, na ausência de flexibilidade de salários, a introdução de uma moeda única pode levar a uma elevação nas transferências entre os membros da União Européia, marcada, em escala mais ampla, por disparidades regionais.

Parte II

ARTIGOS ESPECIAIS (*)

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

José Frederico Álvares

I - INTRODUÇÃO

1. A conclusão da Rodada Uruguai, após 7 anos de negociações, representa, sem dúvida, a preservação e o fortalecimento do sistema multilateral de comércio e abre perspectivas para uma vigorosa expansão no comércio mundial.

2. Não obstante, se por um lado é fato admitir que a conclusão da Rodada era um enorme potencial de benefícios, ainda incômodo, por outro lado, imaginar automatismos na sua realização. Estas dúvidas, fundadas em experiências passadas, têm a ver tanto com a profundidade, quanto, sobretudo, com a distribuição geográfica dos ganhos daí decorrentes.

3. Na verdade, apesar dos avanços logrados nas questões institucionais, com a criação da Organização Mundial de Comércio (OMC) e o consequente fortalecimento das disciplinas multilaterais, a vontade política dos membros em exercitá-las, sobretudo dos mais influentes, permanecendo sendo um elemento essencial para a concretização do potencial dos benefícios negociados.

4. O passado recente nos oferece diversos exemplos de que disputas desleias entre parceiros desenvolvidos e a aplicação de legislações nacionais desfavoráveis às regras negociadas multilateralmente conduziram, por tempo prolongado, a um atropelamento dos princípios de boa convivência comercial, a despeito das regras estabelecidas pelos países quanto aos prejuízos causados a suas economias.

5. O grande resultado da negociação iniciada com a Rodada Uruguai depende também de outros componentes da cooperação internacional, alguns relacionados com os fluxos financeiros, de capital e de tecnologia. Devem ser vistos as oportunidades, em maior ou menor grau, que se oferecem para a ampliação das possibilidades de integração de sua economia, abrem com a Rodada Uruguai.

ARTIGOS ESPECIAIS (*)

6. As discussões finais, que conduziram aos compromissos alcançados, foram baseadas no Draft Final Act (DFA), documento produzido ainda por Arthur Dahlke¹, onde estavam registradas as discussões havidas (consensadas ou arbitradas) em todas as áreas, num esforço de concluir a Rodada. Para o Brasil, o texto era considerado satisfatório e equilibrado. Por isto procurou-se manter o DFA tal como estava concebido inicialmente, a despeito de pressões dos principais parceiros para realiá-lo. Alinda assim, foram rediscutidas questões de grande importância, cabendo destacar agricultura, para incorporar o resultado do acordo dos Estados Unidos (EUA) com a União Europeia (UE), propriedade intelectual, dumping, subsídios e direitos compensatórios e serviços.

7. Do Final Act - (FA) é importante assinalar o caráter de integralidade do pacote alcançado, ou seja, a impossibilidade de aceitação apenas parcial das obrigações de Acordo que cria a OMC.

8. A Declaração Ministerial de Marrakesh definiu 01 de janeiro de 1995 como data para a entrada em vigor da OMC, ou o mais breve possível a partir daquela data, considerando as

¹ Economista do IPRA, atuante na Secretaria de Assuntos Internacionais do Ministério da Fazenda.

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

ACORDOS DA RODADA URUGUAI: UMA VISÃO GERAL

José Frederico Álvares¹

I - INTRODUÇÃO

1. A conclusão da Rodada Uruguai, após 7 anos de negociações, representa, sem dúvida, a preservação e o fortalecimento do sistema multilateral de comércio e abre perspectivas para uma vigorosa expansão no comércio mundial.

2. Não obstante, se por um lado é lícito admitir que a conclusão da Rodada cria um enorme potencial de benefícios, seria ingênuo, por outro lado, imaginar automatismos na sua realização. Estas dúvidas, fundadas em experiências passadas, têm a ver tanto com a profundidade, quanto, sobretudo, com a distribuição geográfica dos ganhos daí decorrentes.

3. Na verdade, apesar dos avanços logrados nas questões institucionais, com a criação da Organização Mundial de Comércio (OMC) e o consequente fortalecimento das disciplinas multilaterais, a vontade política dos membros em exercitá-las, sobretudo dos mais influentes, permanecerá sendo um elemento essencial para a concretização do potencial dos benefícios negociais.

4. O passado recente nos oferece diversos exemplos de que disputas desleais entre parceiros desenvolvidos e a aplicação de legislações nacionais destoantes das regras negociadas multilateralmente conduziram, por tempo prolongado, a um atropelamento dos princípios de boa convivência comercial, a despeito das reclamações de terceiros países quanto aos prejuízos causados a suas economias.

5. O grau de realização dos resultados almejados com a Rodada Uruguai depende também de outros componentes da cooperação internacional, alguns relacionados com os fluxos financeiros, de capital e de tecnologia. Deve-se destacar as oportunidades, em maior ou menor grau, que se oferecerão aos países em desenvolvimento, para promover a necessária ampliação de sua capacitação tecnológica, condição essencial para o aproveitamento das oportunidades que se abrem com a Rodada Uruguai.

6. As discussões finais, que conduziram aos compromissos alcançados, foram baseadas no **Draft Final Act (DFA)**, documento produzido ainda por Arthur Dunkel², onde estavam registradas as discussões havidas (consensadas ou arbitradas) em todas as áreas, num esforço de concluir a Rodada. Para o Brasil, o texto era considerado satisfatório e equilibrado. Por isto procurou-se manter o DFA tal como estava concebido inicialmente, a despeito de pressões dos principais parceiros para reabri-lo. Ainda assim, foram rediscutidas questões de grande importância, cabendo destacar: agricultura, para incorporar o resultado do acordo dos Estados Unidos (EUA) com a União Européia (UE), propriedade intelectual, **dumping**, subsídios e direitos compensatórios e serviços.

7. Do **Final Act - (FA)** é importante assinalar o caráter de integralidade do pacote alcançado, ou seja, a impossibilidade de aceitação apenas parcial das obrigações do Acordo que cria a OMC.

8. A Declaração Ministerial de Marrakesh definiu 01 de janeiro de 1995 como data para a entrada em vigor da OMC, ou o mais breve possível a partir daquela data, considerando as

¹ Economista do IPEA, atualmente na Secretaria de Assuntos Internacionais do Ministério da Fazenda

² Ex Diretor Geral do GATT.

necessárias ratificações por parte do países membros. Três outras decisões chamam a atenção; (i) o compromisso dos Ministros de, enquanto não entrar em vigor o Acordo que cria a OMC, não adotar medidas que contrariem ou afetem negativamente os resultados da Rodada Uruguai; (ii) o compromisso de busca de coerência global entre comércio e finanças, incluindo cooperação com o Fundo Monetário Internacional e o Banco Mundial; e (iii) a adoção de uma declaração sobre comércio e meio-ambiente, determinando a criação de Comitê sobre Comércio e Meio-Ambiente com o objetivo de definir as relações entre políticas de comércio e meio-ambiente, de maneira a promover o desenvolvimento sustentado.

II - ANTECEDENTES

1. Fatores que levaram ao lançamento da Rodada Uruguai

As profundas alterações ocorridas na organização da produção e do comércio mundiais, em grande parte determinadas pela ampliação do papel das empresas transnacionais e pelo aprofundamento do fenômeno da globalização, mobilizaram os interesses dos países mais influentes, desde o início dos anos 80, no sentido de realizar uma nova rodada de negociações do GATT, cujo objetivo era o de ajustar a disciplina internacional a esse novo cenário. É natural, portanto, que o perfil das agendas de negociação propostas privilegiasse os temas de maior interesse daqueles países, abrangendo as chamadas “áreas novas”; serviços, investimentos e direitos da propriedade intelectual.

Por outro lado, além do caráter ambíguo das alegadas “barreiras” ao comércio de serviços, investimentos e propriedade intelectual, havia a justa preocupação dos países em desenvolvimento de que as discussões nessas áreas desviasssem a atenção das negociações em relação a problemas pendentes de solução nas áreas de acesso a mercado de bens e de temas normativos relacionados à necessidade de superar fraquezas institucionais do GATT.

A percepção da necessidade de uma nova disciplina multilateral para ordenar os controles governamentais, levou os Estados Unidos a propor a discussão dos temas das “áreas novas” na Reunião Ministerial de 1982 e, por fim, garantir a sua inclusão na nova rodada de negociações, lançada em Punta del Este, Uruguai, em 1986.

Na verdade, o sistema internacional de comércio vinha sendo corroído em virtude das lacunas e imperfeições nas disciplinas do GATT e das interpretações do texto do Acordo Geral que viabilizavam a adoção de ações unilaterais de proteção por parte de alguns países industrializados, tornando comum a prática de negociação de acordos de restrição voluntária às exportações e de acordos de ordenação de mercados. Ampliou-se também o uso abusivo por parte dos países industrializados de medidas **anti-dumping** e de direitos compensatórios. Ademais, deve ser lembrado que os países industrializados entregaram-se a um processo de disputas por práticas desleais de comércio, valendo-se, fortemente, de subsídios, especialmente na área agrícola, carente de regulamentação na disciplina vigente no GATT, a fim de garantir supremacia para seus exportadores, causando enormes prejuízos para países como o Brasil.

A celebração de acordos e arranjos específicos ao longo de rodadas de negociação anteriores, especialmente os Códigos da Rodada Tóquio, cuja validade estava restrita aos signatários desses acordos, complicou ainda mais a estrutura jurídica do sistema de comércio multilateral e abalou um dos seus pilares, o princípio da não-discriminação.

Assim é que a reforma do GATT e o aperfeiçoamento das regras relativas ao acesso de bens passaram a constituir prioridade para os países em desenvolvimento nas discussões iniciais para o estabelecimento de uma agenda de negociação, em contraposição às “áreas novas”.

2. O interesse brasileiro

15. A partir da agenda emanada da reunião de Punta del Este, que procurou refletir, da forma mais equilibrada possível, essas duas tendências descritas acima, as prioridades brasileiras para o processo negociador que se iniciava foram assim definidas:

- 1) aperfeiçoamento do GATT como regulador do comércio mundial, mediante o reforço do sistema multilateral de solução de controvérsias, da renúncia da utilização de medidas unilaterais de restrição ao comércio e do estabelecimento de uma Organização Mundial de Comércio, capaz de assegurar a disciplina do Acordo Geral (GATT), do Acordo Geral de Serviços (GATS) e do Acordo sobre Propriedade Intelectual (TRIPS);
- 2) liberalização do comércio internacional de bens, mediante negociações de acesso a mercados que permitissem exportações crescentes dos produtos significativos da nossa pauta de exportações;
- 3) maior acesso de nossas exportações de produtos agrícolas, através da redução dos subsídios às exportações e dos estímulos domésticos à produção;
- 4) garantia de acesso de nossos produtos no mercado externo, através da instituição de disciplinas rígidas para a aplicação de direitos **anti-dumping** e de medidas compensatórias, evitando sua prática abusiva, por um lado, e, por outro, protegendo o mercado interno de importações desleais;
- 5) multilateralização do tratamento da questão da propriedade intelectual, definindo regras que impeçam o uso de medidas retaliatórias unilaterais, como é o caso da Seção 301 dos Estados Unidos;
- 6) possibilidade de utilizar o recurso de impor medidas restritivas ao comércio por razões de balanço de pagamentos (artigo XVIII: b do GATT);
- 7) oposição a medidas rígidas para medidas de investimento relacionadas ao comércio (TRIMS), preservando o espaço para a implementação de políticas industrial e de desenvolvimento regional.

(*) Os anexos 1, 2 e 3 formam os Acordos Comerciais Multilaterais.

(**) O anexo 1A recolhe o conjunto de acordos denominado GATT-94.

No anexo 1A as interpretações referem-se a artigos do GATT-1947.

Artigo 1a - Lista de Concessões Tarifárias.

III - QUESTÕES INSTITUCIONAIS

1. Organização Mundial de Comércio (OMC)

16. A Rodada Uruguai é singular nos seus resultados se comparada com as Rodadas até então realizadas sob os auspícios do GATT. Estaremos nos defrontando, a partir de agora, com uma nova ordem institucional, substancialmente distinta daquela que regia as relações comerciais desde a criação do GATT, em 1947.

17. Este novo quadro jurídico, que conduzirá as relações comerciais entre seus membros, está consubstanciado na Organização Mundial de Comércio (OMC). Podem ser membros originais deste novo organismo aqueles países que são partes contratantes do GATT-1947 e que tenham aderido aos termos do Acordo que cria a OMC, aqueles que tiverem aceitado os Acordos

Comerciais Multilaterais e aqueles que tenham assumido compromissos no âmbito do Acordo sobre o Comércio em Serviços (GATS).

18. A justificativa para a criação deste novo organismo decorre principalmente da incapacidade jurídica do atual GATT em recolher os resultados da Rodada Uruguai, no que diz respeito às áreas de comércio em serviços e de propriedade intelectual.

19. A OMC, por estar equipada com um poderoso instrumental para fazer valer o novo estado de direito nas relações comerciais internacionais, cria um forte desestímulo à aplicação de medidas restritivas de caráter unilateral.

20. O GATT-1947 continuará existindo por um período indefinido, dando amparo legal ao comércio dos países que não houverem ratificado os compromissos da Rodada Uruguai, não sendo aplicadas a estes as regras do novo GATT-1994, que é, portanto, juridicamente distinto do GATT-1947. Esta coexistência persistirá até o momento em que todos os países se juntem em torno da OMC.

21. A OMC terá como funções principais (i) facilitar a administração, implementação e operação dos Acordos Comerciais Multilaterais e dos Acordos Plurilaterais; (ii) servir como forum para negociações entre os países membros; e (iii) administrar o Acordo sobre Solução de Controvérsias e o Mecanismo de Revisão das Políticas Comerciais (TPRM). Sua estrutura será composta (i) pela Conferência Ministerial, (ii) pelo Conselho Geral e (iii) serão constituídos três Conselhos; um para o comércio de bens; outro para o comércio de serviços e outro para os aspectos comerciais relacionados com os direitos da propriedade intelectual.

22. Os Acordos Comerciais Multilaterais são os seguintes: parte substantiva das provisões do GATT-1947, os Acordos sobre Salvaguardas, Dumping, Subsídios e Medidas Compensatórias, Licenças, Medidas Comerciais Relacionadas a Investimentos (TRIMS), Valoração Aduaneira, Inspeção Pré-Embarque, Regras de Origem, Barreiras Técnicas ao Comércio, Medidas Sanitárias e Fito-Sanitárias, Agricultura, Têxteis e Vestuário, Comércio em Serviços, Propriedade Intelectual (TRIPS), Solução de Controvérsias e o Mecanismo de Revisão das Políticas Comerciais (TPRM). Os Acordos Plurilaterais (adesão por apenas alguns países) são os seguintes: Aeronaves Civis, Compras Governamentais, Lácteos e Carne Bovina (vide Quadro approxima página).

tarifas ("tarificação"), devendo haver um período de implementação de 6 anos, tomando como base as tarifas vigentes em 1986-88. Os produtos "tarificados" podem ser sujeitos a tratamento preferencial, sob determinadas condições.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DE COMÉRCIO - OMC

ACORDO ESTABELECENDO A OMC (*)

ANEXO 1

- 1 - DECISÕES E PROVISÕES DO GATT 1947
- 2 - ENTENDIMENTO SOBRE A INTERPRETAÇÃO DO ARTIGO II.b
- 3 - ENTENDIMENTO SOBRE A INTERPRETAÇÃO DO ARTIGO XVII
- 4 - ENTENDIMENTO SOBRE AS PROVISÕES DE BALANÇO DE PAGAMENTOS.
- 5 - ENTENDIMENTO SOBRE A INTERPRETAÇÃO DO ARTIGO XXIV
- 6 - ENTENDIMENTO SOBRE "WAIVER" DE OBRIGAÇÕES
- 7 - ENTENDIMENTO SOBRE A INTERPRETAÇÃO DO ARTIGO XXVIII
- 8 - ENTENDIMENTO SOBRE A INTERPRETAÇÃO DO ARTIGO XXXV

ANEXO 1A (**) 9 - PROTOCOLO DA RODADA URUGUAI SOBRE O GATT 1994(***)

- 10 - ACORDO SOBRE AGRICULTURA
- 11 - ACORDO SOBRE MEDIDAS FITO-SANITÁRIAS
- 12 - ACORDO SOBRE TÊXTEIS E VESTUÁRIOS
- 13 - ACORDO SOBRE BARREIRAS TÉCNICAS AO COMÉRCIO
- 14 - ACORDO SOBRE MEDIDAS DE INVESTIMENTO RELACIONADAS AO COMÉRCIO (TRIMs)
- 15 - ACORDO SOBRE A IMPLEMENTAÇÃO DO ARTIGO VI
- 16 - ACORDO SOBRE A INTERPRETAÇÃO DO ARTIGO
- 17 - ACORDO SOBRE INSPEÇÃO PRÉ-EMBARQUE
- 18 - ACORDO SOBRE REGRAS DE ORIGEM
- 19 - ACORDO SOBRE LICENÇAS DE IMPORTAÇÃO
- 20 - ACORDO SOBRE SUBSÍDIOS E DIREITOS COMPENSATÓRIOS
- 21 - ACORDO SOBRE SALVAGUARDAS

ANEXO 1B - ACORDO GERAL SOBRE O COMÉRCIO DE SERVIÇOS

ANEXO 1C - ACORDO SOBRE PROPRIEDADE INTELECTUAL

ANEXO 2 - ENTENDIMENTO SOBRE SOLUÇÃO DE CONTROVERSIAS

ANEXO 3 - MECANISMO DE REVISÃO DE POL. COMERCIAIS

ANEXO 4 - ACORDOS PLURILATERAIS

AERONAVES CIVIS, COMPRAS GOVERNAMENTAIS, LÁCTEOS E CARNE BOVINA

(*) Os anexos 1, 2 e 3 formam os Acordos Comerciais Multilaterais

(**) O anexo 1A recolhe o conjunto de acordos denominado GATT-94

No anexo 1A as interpretações referem-se a artigos do GATT-1947

. Artigo IIb - Lista de Concessões Tarifárias

. Artigo XVII - Comércio de Empresas Estatais

. Artigo XXIV - União Aduaneira e Áreas de Livre Comércio

. Artigo XXVIII - Modificação ou Retirada de Concessões

. Artigo XXXV - Não aplicação do GATT entre Partes Contratantes

. Artigo VI - Acordo Anti-Dumping

. Artigo VII - Acordo sobre Valoração Aduaneira

(***) Estabelece normas para implementação das negociações tarifárias

Em anexo estão as Listas de Concessões Tarifárias, por país

* Denominação do primeiro Acordo negociado em 1947 entre os países da Organização Mundial do Comércio (OMC) que é a sua estrutura permanente.

** Denominação do primeiro Acordo negociado em 1947 entre os países da Organização Mundial do Comércio (OMC) que é a sua estrutura permanente.

2. Mecanismo de Solução de Controvérsias

23. É considerado elemento central de previsibilidade e segurança para o comércio mundial, bem como para a preservação dos direitos e obrigações dos países membros no conjunto dos Acordos negociados.

24. O Brasil buscava um sistema renovado que fizesse do GATT um corpo com poderes suficientes para inibir o uso de ações retaliatórias unilaterais, com efeito restritivo ao comércio. Os resultados alcançados emprestam maior velocidade e automaticidade além de conferir maior transparência nos procedimentos. A OMC terá uma maior autoridade na condução dos processos de solução de controvérsias, de forma tal que os países sejam levados a adotar as recomendações dos **panels**.

25. Quanto à sua amplitude, o “Entendimento sobre as Regras e Procedimentos que Regem a Solução de Controvérsias” cobrirá os contenciosos surgidos nos acordos sobre o comércio de bens (Anexo 1A) e de serviços, propriedade intelectual, bem como os acordos plurilaterais. No entanto, para alguns Acordos, como o de Subsídios e Direitos Compensatórios, o **Anti-dumping**, o de Barreiras Técnicas ao Comércio e o de Têxteis, aplicam-se as regras e procedimentos do Entendimento, mas sujeitos a condições específicas e particulares determinadas nestes Acordos.

3. Mecanismo de Revisão de Políticas Comerciais (TPRM)

26. Como visto anteriormente, uma das funções da OMC é a de administrar o TPRM, um instrumento já em utilização pelo GATT, com o objetivo de monitorar periodicamente a política comercial praticada pelos países membros. A política comercial brasileira esteve sob o TPRM uma única vez, em outubro de 1992, ocasião em que foram esclarecidas às partes contratantes do GATT as alterações implementadas no comércio exterior do País a partir de março de 1990. O novo TPRM, negociado durante a Rodada Uruguai, terá sua abrangência ampliada para todos os Acordos Multilaterais (incluindo serviços e propriedade intelectual) e os Acordos Plurilaterais. A periodicidade das revisões será a cada dois anos para os quatro membros mais expressivos no comércio mundial. Os seguintes 16 membros passarão pelo processo a cada 4 anos. Outros membros a cada 6 anos, podendo o período ser ampliado para países de menor desenvolvimento econômico relativo.

IV - AGRICULTURA

27. A participação brasileira nas negociações agrícolas se deu em grande medida através do Grupo de Cairns³, que teve suas limitações na configuração final do Acordo Agrícola, em razão da polarização das discussões entre os Estados Unidos e a União Européia.

28. Pela primeira vez, foram definidas regras para o setor agrícola no âmbito do GATT e o acordo alcançado tem o mérito de reverter as tendências de disputas comerciais no setor, motivadas pelos fortes mecanismos de subsídiation implementados a nível mundial.

29. Haverá uma redução, num período de 6 anos, no nível de subsídios aplicados ao setor e nas restrições ao comércio dos produtos agrícolas. As medidas domésticas de apoio sofrerão corte de 20% para os países desenvolvidos e de 13,3% para os países em desenvolvimento⁴, com relação ao período base 1986-88, e os subsídios às exportações cairão em 36% sobre o valor e em 21% sobre as quantidades exportadas. As restrições não-tarifárias foram substituídas por

³ Grupo dos 14 maiores exportadores de produtos agrícolas: Argentina, Austrália, Brasil, Canadá, Chile, Colômbia, Fiji, Hungria, Indonésia, Malásia, Nova Zelândia, Filipinas, Tailândia e Uruguai.

⁴ Calculado com base em metodologia específica chamada **Total Aggregate Measurement of Support**.

tarifas (“tarificação”), devendo haver uma redução de 36% nos países desenvolvidos, no período de 6 anos, tomando como base as tarifas vigentes em 1986-88. Aos produtos “tarificados” poderão ser aplicadas salvaguardas especiais.

30. O acordo determina, ademais, que os países devem assegurar um nível de importação no mínimo igual à média das importações no período 1986-88 (acesso corrente). Na hipótese de que este acesso seja inferior a 3% do consumo interno, as importações devem atingir este nível imediatamente e expandidas anualmente até atingir 5% no final do período de implementação.

31. As consolidações tarifárias no setor aumentaram nos países desenvolvidos de 81% para 95% e de 23% para 90% nos países em desenvolvimento. Tarifas incidentes sobre produtos tropicais serão reduzidas em torno de 40%. Os mercados de arroz do Japão e da Coréia serão gradativamente abertos.

32. O entendimento final entre os Estados Unidos e a União Européia, que permitiu o desbloqueio das negociações, teve dois componentes principais:

a) a cláusula de “paz” (**peace clause**), que representa o compromisso dos países em evitar a adoção de medidas compensatórias, foi ampliada para 9 anos, alterando o prazo de 4 anos originalmente pactuado em Blair House⁵;

b) período base para cálculo dos compromissos de redução dos subsídios à exportação: alterou-se o compromisso original do DFA que estabelecia a média nos anos 1986-90, tendo sido definida a média 1991-92. Foram mantidos, no entanto, os níveis de redução de 21% e de 36% para todos os produtos. Tal modificação implica na possibilidade de um aumento de exportações subsidiadas de, especialmente, trigo (de interesse para a UE e para os Estados Unidos) e de carne bovina (de interesse para a UE). Os interesses brasileiros, neste particular, foram prejudicados, pois serão permitidas exportações subsidiadas adicionais de oleaginosas (1,2 milhão de toneladas pelos EUA) e de aves (250 mil toneladas pela UE), produtos nos quais o Brasil é altamente competitivo.

33. A liberalização adicional do comércio de produtos agrícolas vai depender da evolução do próprio comércio mundial e da experiência resultante dos efeitos da Rodada nos próximos anos. Na realidade, a assinatura do acordo para muitos países e produtos significa um salto no escuro. A “tarificação”, embora mantenha o “status quo” em termos de proteção, pode não garantir o mesmo nível de eficiência na proteção aos mercados internos. A insistência da UE por uma cláusula de “paz” e a cláusula de salvaguarda especial para produtos agrícolas são evidências disso. A UE, com a experiência de uma difícil reforma da PAC, se recusava a assinar um acordo no GATT que implicasse “nova reforma” de suas políticas e, portanto, difícil de ser cumprido.

34. No curto prazo, os benefícios decorrentes da Rodada não deverão ser significativos para os países em desenvolvimento. Além de os resultados não serem muitos expressivos, em termos de compromissos de redução de subsídios e proteção, o previsto no acordo apenas reflete e legaliza as políticas implementadas por muitos dos países desenvolvidos, simultaneamente à negociação, o que contribuiu para esvaziá-la. Esse foi o caso das reformas das políticas agrícolas dos EUA e da UE, semelhantes em muitos pontos.

35. No longo prazo, haveremos de colher resultados positivos no comércio mundial de produtos agrícolas, como resultado da diminuição dos subsídios praticados à produção e à exportação. Se for considerado que vários setores agrícolas brasileiros têm apresentado alto grau de

⁵ Denominação do primeiro Acordo negociado em 1992 pelos Estados Unidos e União Européia, cujos resultados foram incorporados ao DFA. Sofreu forte oposição da França, tendo sido posteriormente renegociado.

competitividade e demonstrado grande capacidade interna de adaptação à concorrência nos mercados externo e interno é previsível que a redistribuição da produção, que se espera em função da redução dos subsídios, venha beneficiar a produção brasileira.

V - ACESSO A MERCADOS DE PRODUTOS INDUSTRIALIS

36. Como consequência da Rodada Uruguai, registrar-se-á um aumento de 20% para 43% nas importações de produtos industriais, nos mercados dos países industrializados, livres de direitos de importação. As consolidações tarifárias para os produtos industriais crescerão de 78% para 98% e de 21% para 65%, nos países desenvolvidos e nos países em desenvolvimento, respectivamente⁶. O Brasil passa a ter a totalidade de sua tarifa consolidada no GATT, contra os atuais 889 produtos consolidados. A grande maioria de produtos estará, a partir de agora, consolidada no nível de 35%, à exceção de alguns produtos agrícolas, cujas tarifas estarão em 55%, tendo em vista o alto grau de subsidiação no mercado internacional para esses produtos. Para um conjunto de produtos dos setores químico, madeira e papel e celulose, o nível de consolidação estará abaixo de 35%. Importante salientar que a oferta brasileira nas negociações de acesso a mercados no GATT resultou de um amplo processo de coordenação com os demais parceiros do Mercosul, tendo em vista a negociação simultânea com a Tarifa Externa Comum.

37. Ao final das negociações bilaterais de acesso a mercados, a oferta brasileira foi ampliada, sempre de maneira articulada com os demais membros do Mercosul, com consolidações para alguns produtos em níveis abaixo da oferta global de consolidação a 35%. Tal movimento teve como objetivo específico permitir que o Brasil respondesse de forma afirmativa a alguns interesses prioritários de alguns de nossos principais parceiros comerciais e participasse maisativamente da fase final das negociações setoriais (químicos, madeira e alumínio).

38. Aparentemente não resta dúvida de que as exportações brasileiras serão grandemente beneficiadas pelas negociações de acesso a mercados da Rodada Uruguai. Porém, deve ser registrado que este benefício decorrerá na sua totalidade da aplicação da cláusula de nação-mais-favorecida, ou seja, ganhos em razão de ofertas multilaterais, e não de concessões efetuadas em resposta a interesses específicos brasileiros como por exemplo, nos setores como o de suco de laranja, têxteis, calçados, siderúrgicos.

39. De uma maneira geral, os resultados das negociações tarifárias da Rodada Uruguai serão implementados em 5 reduções iguais, exceto se indicado de outra maneira nas listas de concessões, devendo a primeira acontecer na data de entrada em vigor da OMC e as seguintes tornar-se-ão efetivas nos dias 1º de janeiro de cada ano seguinte.

40. Foi definida como base para as negociações a tarifa vigente nos países em 1986. Dessa forma, aquelas concessões brasileiras em níveis inferiores às alíquotas aplicadas em 1986 serão implementadas conforme a graduação estabelecida no Protocolo da Rodada Uruguai. Caso contrário, a concessão entrará em vigor juntamente com a OMC.

41. Cabe menção à tentativa de negociação de um acordo específico para o setor siderúrgico. Recorda-se que os países desenvolvidos, especialmente os Estados Unidos, a partir dos anos oitenta, com o intuito de proteger sua indústria doméstica em dificuldades, passaram a impor restrições ao comércio de produtos siderúrgicos, por intermédio dos Acordos de Restrição Voluntária (VRA), atuando na chamada “área cinzenta” do GATT. Em 1991, a decisão norte-americana de terminar as “negociações” bilaterais dos VRAs, levou aquele país a pressionar para o estabelecimento, no âmbito da Rodada Uruguai, de um acordo que contemplasse disciplinas

⁶ Dados extraídos de estudo preparado pelo Secretariado do GATT, com base nas ofertas tabuladas até 19/11/93.

multilaterais para o setor. Tendo em vista a impossibilidade de obter consenso, especialmente quanto à eliminação dos subsídios, inviabilizando as negociações “zero por zero”, o assunto foi deixado de lado, não havendo na Ata Final, qualquer menção ou tratamento excepcional para o comércio mundial de produtos siderúrgicos. No entanto, prosseguirão as tentativas visando obter uma disciplina multilateral para o setor.

Instituições e organizações internacionais que operam para abordar o tema da sustentabilidade ambiental. No entanto, o uso desses subsídios requer prévia notificação ao mundo exportador. Na prática, subordina as políticas nacionais nestas áreas à apreciação dos parceiros comerciais.

VI - INTERPRETAÇÃO DE PROVISÃO DO GATT-47 E REVISÃO E APERFEIÇOAMENTOS DE CÓDIGOS DA RODADA TÓQUIO

1. Cláusula de Salvaguarda por razões de Balanço de Pagamentos
42. Este tema era prioritário para os EUA no conjunto das negociações da Rodada Uruguai, tendo em vista o argumento de que os dispositivos então em vigor para a aplicação deste tipo de salvaguarda eram genéricos e imprecisos, o que permitia práticas abusivas por parte do países em desenvolvimento.
43. Se bem que no essencial os interesses daqueles que sustentavam a tese de manter os dispositivos sem alterações, admitindo apenas redefinição em determinados pontos dos artigos do Acordo Geral, tenham ficado preservados no texto final do **understanding** sobre a matéria, deve-se ter presente que as “clarificações” operadas nos artigos XII e XVIIIb tornaram mais restritiva a aplicação desta prerrogativa pelos países em desenvolvimento.
44. Reduziu-se drasticamente a possibilidade de os países obterem a aprovação do Comitê para aplicar restrições do tipo quantitativas ou administrativas. Somente será possível a aplicação das chamadas **price-based-measures**.
45. O texto final confere maiores poderes ao Comitê de Balanço de Pagamentos para induzir as partes envolvidas ao cumprimento das conclusões e recomendações que vierem a ser adotadas.

2. Acordo Anti-Dumping

46. Proposta americana, circulada em 26 de novembro, algumas semanas antes da data marcada para a conclusão da Rodada Uruguai, reabriu as discussões do texto originalmente negociado e incorporado ao DFA, redundando em alterações em questões sensíveis como:

1) regras de revisão (**standard of review**) - trata-se de normas para orientar a atuação de um **painel** numa situação de controvérsia. O Acordo alcançado determina que o **painel** não poderá discordar da autoridade investigadora se as informações forem “adequadas” e tiverem sido avaliadas de maneira “imparcial” e “objetiva”. A intenção norte-americana sugeriu a impossibilidade de um **painel** contestar informações prestadas às autoridades condutoras do processo pela indústria doméstica interessada, mas apenas avaliar se as informações foram bem utilizadas. Na prática seria aberta uma possibilidade perigosa do uso tendencioso do conceito de “best information available”, ignorando as informações prestadas pelos exportadores.

2) extinção automática do direito **anti-dumping (sunset clause)** - os dispositivos do **DFA** permitiam às autoridades investigadoras procederem a revisões periódicas e a revogarem os direitos **anti-dumping**, caso não fossem mais necessários. No entanto, estabelecia que as medidas somente poderiam perdurar por um período superior a 5 anos se fosse constatado positivamente que o dano à indústria doméstica persistiria caso a medida fosse eliminada. A proposta americana enfraqueceria o texto, pois seria possível a continuidade da aplicação da medida anti-dumping apenas com base na presunção de que o dano continuaria a existir.

47. O novo acordo confere maior transparéncia e regras mais detalhadas para a identificação de um produto **dumped**, bem como estabelece procedimentos mais claros de investigação e para a definição do dano. O conceito **de minimis** foi preservado de maneira que, se a margem de **dumping** for menor do que 2% (os EUA queriam 0,5%) do valor do produto importado, ou se o total da importação representar menos de 3% do total, a investigação será encerrada. O principal resultado do texto negociado é o de dificultar o uso de ações **anti-dumping** como instrumento de proteção comercial.

3. Código de Licenças de Importação

48. O Acordo foi originalmente negociado durante a Rodada Tóquio, não tendo o Brasil como país signatário. A participação brasileira neste novo Acordo levará a profundas modificações no atual sistema administrativo das importações. O Acordo prevê dois tipos de licenças de importação; a automática e a não-automática, sendo o uso desta última restrito a controles “legais” do comércio exterior, como por exemplo a administração de quotas. Em ambos os casos as licenças de importação não podem ser utilizadas como mecanismo restritivo ao comércio de mercadorias importadas. Por outro lado, as licenças automáticas deverão: (i) ter seus pedidos formulados pelos interessados em qualquer dia útil antes do desembarque aduaneiro da mercadoria importada e (ii) de maneira geral, os pedidos de licenças deverão ser aprovados imediatamente, sendo admitido um prazo máximo de 10 dias úteis a partir de sua apresentação. Estes são os dois pontos críticos para o Brasil. Com relação ao item (i), os regulamentos brasileiros determinam que a Guia de Importação deve ser emitida previamente ao embarque da mercadoria no exterior, confrontando, assim, com o estipulado no Acordo. Da mesma forma o item (ii); embora a emissão de uma Guia de Importação seja quase automática (aproximadamente 5 dias para sua emissão), não poderá à luz do texto, ser considerado como tal. Assim, algumas práticas brasileiras são inconsistentes com o Acordo e outras deverão ter seus procedimentos radicalmente modificados, pois foram construídas com base no atual sistema de emissão de Guias de Importação. Controles como similaridade, preços, **leasing**, importação de equipamentos usados deverão ser revistos, pois todos são efetuados previamente à emissão da Guia de Importação. Os países em desenvolvimento poderão ter até dois anos para proceder às modificações necessárias para tornar seus sistemas compatíveis com o Acordo. No que respeita ao Brasil, a implementação do SISCOMEX, facilitará o cumprimento das determinações do Acordo.

4. Acordo de Subsídios e Direitos Compensatórios

49. O novo Acordo, que por um lado dificulta a penetração de produtos subsidiados originaários de países em desenvolvimento nos mercados dos países desenvolvidos, proporciona, por outro, aos países em desenvolvimento em processo de abertura de mercado um instrumento de defesa contra importações desleais.

50. No entanto, é importante ter presente a necessidade de dispormos de uma autoridade administrativa bem preparada, tanto em recursos humanos como materiais, para o uso adequado do instrumental e dos procedimentos estipulados no Acordo.

51. Assinalam-se, a seguir, as principais inovações introduzidas. O Acordo torna mais restritos os conceitos de subsídios por intermédio de sua categorização em “proibidos”, “acionáveis” e “não-acionáveis”. Este aspecto reflete essencialmente a proposta norte-americana levada a negociação durante a Rodada Tóquio e não adotada à época. A nova categorização de subsídios tende a dificultar a adoção/implementação de políticas industrial e de desenvolvimento regional, ao limitar as opções de uso de subsídios. Subsídios “proibidos” são aqueles relacionados ao desempenho na exportação ou o uso de bens produzidos no país em detrimento de bens importa-

dos. Os subsídios “acionáveis” são aqueles cuja outorga por parte de um país resulte em dano a indústria de outro signatário, ou em anulação ou impedimento de uso de uma concessão obtida por outro parceiro. A categoria de “não-acionáveis” consiste de subsídios genéricos, não-específicos, para empresas ou setores e de determinados tipos de subsídios que, embora específicos para empresas setores ou regiões, se tornam admissíveis observadas certas condições. São aqueles voltados para pesquisa e desenvolvimento, desenvolvimento regional e adaptação por exigências ambientais. No entanto, o uso destes subsídios requer prévia notificação ao GATT o que, na prática, subordina as políticas nacionais nestas áreas à apreciação dos parceiros comerciais.

52. O Acordo adota conceitos de “subsídios de **minimis**” e de volume ou dano **negligible**, fato que alivia um pouco a rigidez das novas regras quanto à conceituação e valoração dos subsídios. Estabelece limitações à concessão de subsídios sob forma de perdão de dívidas, empréstimos favorecidos, assunção de débitos, por parte do Estado, em processos de privatização e, ainda, confere tratamento flexível na concessão de subsídios em geral, para os países em fase de transição de economias de planejamento centralizado para economias de mercado.

53. Quanto ao processo de aplicação de Direitos Compensatórios, cabe destacar os seguintes aspectos das novas regras:

1) exige maior precisão na definição dos elementos que levam a uma investigação (subsídio, dano e relação causal), devendo, em tese pelo menos, dificultar um pouco a apresentação e aceitação de queixas;

2) com base em recomendações já adotadas no âmbito do Comitê de Subsídios do GATT, estabelece princípios para o cálculo do montante de subsídios;

3) admite certa flexibilidade na aceitação das partes interessadas em uma investigação de direitos compensatórios, tais como associações de consumidores e usuários do produto sob investigação o que pode, em tese, dificultar uma posição exageradamente protecionista da autoridade investigadora;

4) admite a “cumulação” de importações de um mesmo produto objeto da investigação e proveniente de diversas origens, sujeita a certas condições, refletindo prática usada pela autoridade norte-americana;

5) detalha a caracterização do que seria a “indústria doméstica” afetada, assim como a aplicação de “medidas provisórias” e da celebração de “compromissos” para evitar a imposição de direitos compensatórios. A tendência de detalhar a aplicação dos vários conceitos envolvidos numa investigação de direitos compensatórios é uma constante no Acordo, impondo, até certo ponto, conceitos já cristalizados na prática administrativa de determinados países.

VII - ACORDO TÊXTIL E VESTUÁRIO

54. O texto incorporado ao **Final Act** estabelece as normas a serem seguidas pelos países durante o processo de transição que culminará com o retorno destes produtos às regras do GATT, num período de 10 anos. O comércio mundial de têxteis, que movimentou no ano passado a cifra de US\$ 240,0 bilhões, vinha sendo conduzido sob as regras do Acordo Multifibras (MFA), sendo permitida a imposição “negociada”, pelos países importadores, de restrições quantitativas ao comércio destes produtos. O Acordo prevê, portanto, o desmantelamento progressivo das restrições à importação. A incorporação dos produtos têxteis nas regras do GATT se dará em quatro estágios:

1) no dia da entrada em vigor do Acordo, que se dará quando passar a vigorar o Acordo que cria a OMC, os países deverão eliminar as restrições quantitativas às importações daqueles

produtos que, em 1990, foram responsáveis por não menos de 16% do volume total das importações dos produtos cobertos pelo Acordo;

2) no 37º mês de entrada em vigor do Acordo, os países deverão eliminar restrições às importações daqueles produtos que, em 1990, foram responsáveis por não menos de 17% do volume total das importações dos produtos cobertos pelo Acordo;

3) no 85º mês da entrada em vigor do Acordo, os países deverão eliminar restrições às importações daqueles produtos que foram responsáveis por não menos de 18% do volume total das importações dos produtos cobertos pelo Acordo; e

4) eliminação total das restrições a partir do 121º mês da entrada em vigor do Acordo.

55. Vale indicar que os países deverão informar ao Órgão de Monitoramento de Produtos Têxteis (TMB), num prazo máximo de 60 dias após a entrada em vigor do Acordo, todas as restrições quantitativas existentes ao Amparo do Acordo Multifibras, passando estas restrições a serem controladas pelo novo Acordo Têxtil.

56. Para aqueles produtos ainda não integrados ao GATT, os países poderão impor salvaguardas transitórias, desde que determinada importação esteja causando ou ameaçando causar dano à indústria do país importador.

57. A curto e médio prazos o crescimento esperado das exportações brasileiras de têxteis se dará como resultado do próprio esforço do País. Os resultados positivos decorrentes do acordo do GATT são esperados somente a partir do sétimo ano, quando parcela substantiva (51%) do comércio de têxteis estará integrada às regras do GATT.

58. A nível mundial, estudos indicam ser provável, como resultado da desativação progressiva do Acordo Multifibras, um crescimento das receitas dos países em desenvolvimento exportadores de têxteis e vestuário. Estimativa para o mercado norte-americano projeta um crescimento das exportações dos fornecedores atualmente sujeitos a restrições da ordem de 20,5% para os têxteis e 36,5% para os produtos de vestuário. As exportações dos países em desenvolvimento para os maiores mercados da OCDE poderiam crescer em cerca de 82% para têxteis e 93% para vestuário, enquanto que a eliminação, tanto das tarifas, como das quotas, poderia ter efeito sobre as exportações dos países em desenvolvimento em cerca de 135% para têxteis e de 78% para vestuário. Outro estudo indica que a eliminação do MFA e das tarifas de importação de produtos têxteis e vestuário aumentaria as importações dos EUA em 244%, da UE em 264% e do Canadá em 214%⁷.

VIII - MEDIDAS DE INVESTIMENTO RELACIONADAS AO COMÉRCIO

59. Uma das novidades mais importantes resultantes da Rodada Uruguai foi a inclusão no GATT de um Acordo sobre "medidas de investimento relacionadas ao comércio".

60. Não obstante a disciplina adotada ter ficado menos restritiva do que pretendiam os países desenvolvidos, a simples introdução desta temática já constitui uma conquista desses países no sentido de restringir os graus de liberdade dos países em desenvolvimento na adoção de políticas internas de desenvolvimento que traduzam, de alguma forma, uma preferência aos produtores nacionais, em relação aos produtores externos.

61. No artigo 5º (notificação e acertos para a transição), é estipulada a obrigatoriedade dos países notificarem suas TRIMS incompatíveis com o Acordo ao Conselho para o Comércio de Bens, num prazo de 90 dias a contar da entrada em vigor da OMC. Estas TRIMS deverão ser eliminadas dois anos após a entrada em vigor do Acordo da OMC para os países desenvolvidos,

⁷ An Analysis of the Proposed Uruguay Round Agreement, with Particular Emphasis on Aspects of Interest to Developing Countries, GATT Secretariat, nov. 1993.

num prazo de 5 anos para os países em desenvolvimento e num período de 7 anos para os países de menor desenvolvimento econômico. É importante assinalar que uma TRIM introduzida num período inferior a 180 dias antes da entrada em vigor da OMC não poderá se beneficiar dos acertos para o período de transição indicados, devendo, portanto, ser eliminadas imediatamente.

62. Uma das peças mais importantes do acordo alcançado foi a definição de uma lista de medidas de investimento proibidas. São aquelas implementadas pela aplicação de legislação ou procedimentos administrativos internos que levem à obtenção de vantagens por determinados agentes econômicos e que contrariem os artigos III (tratamento nacional) e IV (proibição de restrições quantitativas) do GATT-94. Seriam TRIMS inconsistentes aquelas que, por exemplo, estimulam as empresas a utilizar em seu processo produtivo determinado produto doméstico ou em quantidade ou em valor (**local content requirements**) ou a importação de insumos usados na produção local, em quantidades relacionadas com o volume ou valor da produção exportada (**trade balancing requirements**) ou metas de exportação em volume ou em valor proporcionalmente à sua produção local (**export performance**).

IX - ACORDO SOBRE O COMÉRCIO EM SERVIÇOS

63. O Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (GATS) constitui-se de um arcabouço jurídico multilateral, definindo obrigações e disciplinas para o comércio de serviços e representa apenas o início de um processo de liberalização para o setor. Estabelece a possibilidade de derrogação do princípio da cláusula de nação-mais-favorecida para as concessões efetuadas pelos países no âmbito do Acordo. Os compromissos assumidos nas áreas acesso a mercados e tratamento nacional são livremente ofertados pelos países nas suas respectivas listas de concessões iniciais. Esta flexibilidade reflete o fato de que a Rodada Uruguai não alcançou os resultados esperados pelos principais países desenvolvidos, haja vista as fortes resistências em áreas como transporte marítimo (EUA); serviços financeiros (Japão e EUA) e audiovisuais (UE).

64. Quanto aos países em desenvolvimento, o acordo foi considerado satisfatório por ser flexível. Estabelece que, antes de uma liberalização abrangente, os países em desenvolvimento terão tempo para desenvolver seus setores de serviços, de maneira a torná-los competitivos internacionalmente.

65. O Acordo está dividido em seis partes. A Parte I dispõe sobre o âmbito de aplicação, ou seja, os serviços prestados (i) no território de um Membro a partir de um território de outro membro (ii) no território de um Membro para consumo de qualquer outro membro (iii) por entidades de um membro no território de outro Membro e (iv) por nacionais de um Membro no território de outro membro. A Parte II trata das obrigações e disciplinas determinando que os países são obrigados a conceder tratamento de nação mais favorecida, sendo possível derrogação desde que explicitada. As derrogas, no entanto, não poderão ser superiores a 10 anos e deverão ser objeto de revisão a cada 5 anos. Esta parte trata, ademais, da obrigação de transparência, onde os países devem publicar as medidas relativas ou que afetem a operação do Acordo. Estimula a negociação de compromissos específicos, com o intuito de fortalecer a capacidade de competição do setor serviços nos países em desenvolvimento. Prevê ainda a possibilidade de negociação de acordos regionais na área de serviços, desde que sejam abrangentes na sua cobertura setorial e resultem em eliminação de discriminação entre as partes. Prevê também a possibilidade de aplicação de salvaguardas em bases não-discriminatórias. Na parte III trata do acesso a mercados e tratamento nacional, tendo como base os compromissos específicos constantes da lista nacional de cada país membro. Quanto a acesso a mercado, os países se comprometem a conceder tratamento não menos favorável entre os fornecedores de serviços de terceiros do que aquele indicado na sua lista de concessões. Quanto ao tratamento nacional, o fornecedor doméstico e o estrangeiro devem receber tratamento igualitário. Na parte IV trata da liberalização

progressiva do comércio em serviços mediante negociações sucessivas entre os países membros. As partes V e VI dizem respeito, respectivamente, a normas para consultas e solução de controvérsias e a definições e provisões do anexo que trata das isenções ao princípio de nação-mais-favorecida.

66. No que diz respeito ao Brasil, a velocidade com que os diferentes setores podem ser liberalizados é extremamente variável, podendo-se mencionar, por exemplo, os de serviços de construção e de consultoria em engenharia como os que poderiam ser liberalizados mais rapidamente. Para termos uma dimensão dos benefícios para o Brasil, deve ser considerado que os serviços contribuíram, em 1993, com 62,6% para a formação do PIB brasileiro (não obstante representarem apenas 10% do valor total das exportações).

67. Como já indicado, dadas as diferenças entre a UE e os EUA foi impossível negociar um pacote abrangente de ofertas na área de serviços, com liberalizações ambiciosas em setores como telecomunicações, transportes marítimos, financeiro e audio-visuais. Decisão nos momentos finais da negociação prorrogou as discussões sobre as ofertas para os setores como telecomunicações básicas e serviços financeiros. A lista de concessões do Brasil é reduzida, tendo em vista, sobretudo, o pequeno atendimento aos nossos interesses, tanto em serviços como também nas negociações de acesso a mercados.

OS EFEITOS DA RODADA URUGUAI SOBRE OS FLUXOS COMERCIAIS

BRASILEIROS¹

Maria Eduarda Tannuri²

Aloíso Tupinambá Gomes Neto³

1. INTRODUÇÃO

1.1. O GATT E A RODADA URUGUAI

Após sete anos de discussões que se julgava de impossível consenso, a Rodada Uruguai de Negociações Comerciais Multilaterais (RU), a mais ambiciosa rodada já realizada, foi concluída em 15 de dezembro de 1993, com a decisão de se criar a Organização Mundial de Comércio (OMC). Organismo meio-irmão do Banco Mundial (BM) e do Fundo Monetário Internacional (FMI), a OMC incorpora entre seus temas praticamente a totalidade do comércio de bens e de serviços existente e cerca de 90% do comércio mundial (não englobando cerca de 70 países de baixa e média rendas, muitos do Leste Europeu), devendo, doravante, manter sob sua coordenação as próximas negociações.

Finda a RU, pode-se avaliar, com um pouco mais de precisão, o provável impacto que essa nova regulamentação do comércio mundial terá para os países em desenvolvimento (PEDs), em particular para o Brasil. Tal avaliação, que se pretende iniciar no momento, não parece fácil. A dimensão do escopo da RU, sua recente conclusão e os períodos de implementação dos diversos acordos tornam difícil uma mensuração de todos os seus números.⁴ No entanto, tal estimativa se torna peça fundamental para a definição de qualquer estratégia de crescimento do comércio e da economia brasileira.

Inicialmente, talvez seja interessante alguma compreensão do que seja o GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*), de seu papel no mundo, bem como da RU, de seu alcance e importância. O GATT foi criado, em 1947, com o objetivo de regular o comércio internacional de bens, por meio do estabelecimento de regras que garantissem o *fair trade*, e de estimular uma liberalização comercial progressiva, com o fim de barreiras tarifárias e não-tarifárias. Trata-se de organismo anômalo, constituído por um contrato que visa estimular a barganha comercial entre, atualmente, 117 partes contratantes.

¹ Gostaríamos de agradecer a colaboração inestimável de Djalma N.de Abreu, economista da DCI/MRE, Eduardo F.Goldszal, PhD em economia pela New School/New York, José Roberto Albuquerque, economista da SEAIN/SEPLAN, Wladeciro Menegassi, economista do DEORI/COBAC, das estagiárias Águeda Porto e Elin Tokarski, do curso de Administração em Comércio Exterior da UNEB/Bsb e da Secretaria de Comércio Exterior do MICT.

² Mestre em Economia pela UnB, Coordenadora de Conjuntura Internacional, SEAIN/SEPLAN.

³ Economista do BACEN/DEORI/COBAC.

A RU, por sua vez, iniciou-se em 1986, sendo a oitava rodada do gênero e detendo escopo mais amplo que o verificado em negociações anteriores. Englobou tanto a redução, nos próximos anos, de barreiras tarifárias e não-tarifárias ao comércio de numerosos ítems, quanto a expansão de sua competência a setores tais como agricultura, têxteis e vestuário; a reforma de regras, sobretudo as referentes a subsídios, direitos compensatórios, *anti-dumping* (*AD*) e salvaguardas; a extensão de regras multilaterais aos chamados novos temas (Acordo de Serviços - GATS, Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados com o Comércio - TRIPS e Medidas de Investimento Relacionadas com o Comércio - TRIMS) e, por fim, a remodelação de instituições relacionadas ao funcionamento do sistema do GATT e aos mecanismos de solução de controvérsias (definição de foro, de prazos, necessidade de transparência e publicidade de ritos, entre outros ítems).

1.2. GATT, INDUTOR DO CRESCIMENTO?

Tendo como base teórica o liberalismo econômico, o GATT tem sido visto como mecanismo potencialmente estimulador da economia mundial. Seu potencial como combustível para um aquecimento econômico deve-se às reduções tarifárias⁴ ocorridas a cada rodada de negociação e à própria criação de foro negociador e de melhor ambiente econômico. Na presente rodada, tal aquecimento decorre ainda da incorporação, ao acordo de comércio que substituirá o GATT, dos novos temas acima mencionados.

A abordagem clássica e mais tradicional acerca do tema crescimento do comércio como resultado de reduções de barreiras é dada pela chamada teoria neoclássica “pura” do comércio internacional. Sob esse enfoque, tem-se, por um lado, uma análise estática “centrada nos custos de produção dos bens sob uma perspectiva alocativa de recursos ... em que a obtenção dos menores custos possíveis elevaria a renda mundial⁵. Por outro lado, essa análise estática deve ser acrescida de visão dinâmica, que considera ganhos de escala e “que procura analisar o efeito de um mercado mais amplo - resultante do maior acesso a mercados - sobre as condições de crescimento e de produtividade das economias que se integram”⁶. De mercados maiores decorreriam efeitos positivos, relacionados à maior concorrência e a estímulos a investimentos com maiores escalas de produção, níveis de especialização e de inovação tecnológica.

Entretanto, no curto prazo, visões sobre as reais consequências da RU não estão isentas de polêmica. Variam entre as que saúdam a celebração do Acordo como provável responsável por nova onda de crescimento econômico mundial e as que crêem na agudização dos problemas

⁴ Em termos de acesso a mercados, por exemplo, valeria a pena mencionar a redução tarifária negociada na RU para alguns ítems. As tarifas foram zeradas nos PDs em dez setores: equipamentos médicos, de construção e agrícolas, aço, cerveja, farmacêuticos, destilados, papel, móveis e brinquedos. Cortes substanciais, entre 50% e 100%, ocorreram também entre equipamentos eletrônicos industriais em geral. Entre seus bens industrializados, o corte médio foi de 40%. Estima-se que no comércio dos PDs o corte médio verificado alcance o nível de 50%. Reduções da UE e dos EUA foram de respectivamente, 37% e 36%, mantendo-se o Japão como o país detentor da menor média tarifária entre os PDs.

⁵ ver Cozendeay, 1994, pp.7.

⁶ *id. ibid*, pp.13.

de distribuição desigual da renda entre os países ricos e pobres. No presente trabalho, como ponto de partida, procurar-se-á condensar algumas das observações mais freqüentes elaboradas por analistas do próprio GATT e de outros organismos internacionais acerca dos efeitos da RU sobre os PEDs. Em seguida, serão apresentadas algumas simulações do impacto das mencionadas alterações tarifárias sobre o comércio brasileiro, utilizando-se do modelo SMART (*Software for Market Analyses and Research of Trade*), desenvolvido pela UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*) e BM com o intuito de subsidiar as negociações da RU.

2.RU E PEDs: A VISÃO DOS ORGANISMOS INTERNACIONAIS

Uma consequência esperada com o fim da RU, e que mereceria atenção por parte dos PEDs, diz respeito às prováveis redefinições na atuação de organismos internacionais tais como BM, FMI e OMC. A expectativa atual é de que tais organismos passem a considerar os efeitos da RU na abordagem comum de problemas e de formas para resolvê-los, no estabelecimento de parâmetros, na fixação de condicionalidades e na definição de prioridades para financiamentos e projetos.

A criação da OMC possibilita uma coordenação mais estreita desses organismos, tal como proposta em *Bretton Woods*, com um possível acirramento de pressões uniformes sobre os PEDs. Ressalte-se que tal fenômeno já vinha ocorrendo, de certa forma, tendo como exemplo a definição do tema proteção ao meio ambiente, como questão prioritária de todos os organismos. Com base nas análises e prognósticos feitos por esses, será possível perceber algumas das diretrizes que nortearão a definição de suas futuras políticas.

Relatório recente do BM⁷ refere-se à RU como sendo a primeira negociação multilateral de caráter mundial em que os PEDs foram os mais ativos participantes, fato que reflete a importância que esses países passaram a devotar à abertura comercial e às políticas centradas no mercado. Como reforço dessa tendência, o supracitado documento mostra que, entre 1970 e 1990, a participação dos PEDs no comércio mundial de manufaturas expandiu-se de 10% para 20% e que, desde 1986, ano de lançamento da RU, mais de 60 países em desenvolvimento empreenderam liberalizações unilaterais. Tendo como intuito a avaliação do impacto da RU sobre o Brasil, um bom começo pode ser a observação dos compromissos assumidos pelos países industrializados com relação aos PEDs em geral.

Com respeito às barreiras tarifárias, verificou-se redução média de 34% para os produtos importados pelos países desenvolvidos (PDs) dos PEDs, inferior a média de 39% para os produtos importados dos próprios PDs. Para alguns ítems tarifários de interesse exportador dos

⁷ ver BIRD, 1994.

PEDs, principalmente têxteis, vestuário, pescados, produtos de couro e equipamentos de transporte, ocorreram reduções ainda menores que a média, de cerca de 20%.

Contudo, segundo o BM, tais dados negativos devem ser relativizados. Por estarem as tarifas dos PEDs em níveis mais elevados que as dos PDs, o impacto das reduções será mais significativo. Além disso, os PDs implementaram desmontagem de barreiras não-tarifárias em alguns setores. Deve-se acrescentar que houve cortes tarifários mais acentuados para os produtos tropicais e de extração vegetal e mineral. Entre os produtos industrializados, as reduções foram maiores para bens intermediários e semimanufaturados. Por fim, a nova média tarifária ficou em 4,0%, abaixo da média de 6,4% anteriormente existente.

Em relação às barreiras não-tarifárias, aponta-se como principal ganho, além da inclusão de novos setores no rol de competências do GATT (agrícola, têxtil, siderúrgico, etc), a maior transparência. Salientam-se os papéis desempenhados pelo Acordo em Têxteis e Vestuário -- que substituirá o atual Acordo Multifibras (MFA), e estabelece o progressivo fim de quotas --, e pelas novas regras disciplinadoras de salvaguardas, concomitante à eliminação das VERs⁸ (*Voluntary Export Restraints*). Na agricultura, a maior transparência resultará da tarificação - substituição de defesa indireta, geralmente não conhecida, como a concessão de subsídios, por defesa direta, através de tarifas -, seguida de cortes tarifários de 36% para os países desenvolvidos e de 24% para os PEDs.

Ressalta-se que a tarificação abre a perspectiva de novos ganhos, com possíveis reduções tarifárias adicionais, a serem negociadas na OMC. Além disso, no tocante ao volume de subsídios à produção, acordou-se corte de 20% nos próximos seis anos, tendo os PEDs se comprometido com diminuição de 13,3%. Quanto aos subsídios à exportação, o valor dos subsídios diretos reduzir-se-á em 36% em seis anos, enquanto o volume da produção subsidiado declinará 21%, tendo como base o período 1986/1989.

No entanto, a tarificação e o fim do MFA não estão isentos de críticas. Os baixos preços e elevados subsídios, característicos do período-base 1986/1989, tendem a gerar, com a tarificação, maior nível de protecionismo inicial, a ser superado ao longo dos seis próximos anos. Já o MFA, que estabelece mecanismos protecionistas tipo quotas de importação por países de origem, tende a ser gradativamente desmontado nos próximos dez anos. Entretanto, a esperada reestruturação mundial da indústria têxtil, se por um lado, no longo prazo, tende a ser positiva para os exportadores que detêm vantagens comparativas, pode gerar, no curto prazo, prejuízos em virtude da maior parte dos produtores estarem protegidos por quotas, que lhes garantem as exportações. O

⁸ VERs -- Acordos de Restrição Voluntária de Exportações -- tipo de acordo feito à margem do GATT segundo o qual os países participantes se comprometem a não exportar e importar mais do que determinada quota. O Brasil possuía VER em aço com os EUA, no momento já expirado.

incremento de comércio em têxteis só deverá se efetivar em sete anos, quando parte substancial das barreiras não-tarifárias, em torno de 53%, já deverão ter sido eliminadas.

Em suma, a análise do BM prognostica, como resultado da RU, significativo crescimento do comércio, da renda e do investimento nos PEDs. Classifica os ganhos como diretos, decorrentes do melhor acesso a mercados, especialmente nos setores agrícola e têxtil, e da maior eficiência esperada, resultante da rebaixa tarifária; e indiretos, advindos de regras melhor definidas e instituições mais potentes para resolver conflitos e estimular a competição global. Mostra também que alguns PEDs tendem a se beneficiar mais que outros no curto prazo, ressaltando-se aqueles com economias abertas, mais facilmente ajustáveis, e que saibam perceber mais rapidamente as novas oportunidades propiciadas pelo mercado, em detrimento daqueles que experimentem termos de troca adversos com a liberalização agrícola ou com a redução de diferenciais de preferências comerciais. De qualquer modo, ressalta que efeitos comerciais, substanciais, só tendem a ser percebidos no final da década. Ressalva, contudo, que efeitos sobre as decisões de investimento, em função da influência do fator segurança e da necessidade de que se antecipem projetos, a fim de que as empresas se beneficiem dos novos níveis tarifários numa escala mundial, tendem a ser mais imediatos.

Outro importante trabalho de avaliação do impacto da RU, foi publicado pelo Banco Mundial em conjunto com a OCDE⁹. Em linhas gerais, tal trabalho conclui, através de estimativas de desvio e de criação de comércio, que a RU favorecerá sobremaneira os ricos, tornando-os ainda mais ricos, com prejuízos consideráveis para os países mais pobres, salientando-se os africanos.

O trabalho, feito antes de finalizada a RU, apresentou dois cenários: um com redução tarifária global de 30% e outro com liberalização total. No primeiro cenário, o produto mundial aumentaria nos próximos anos, atingindo um aumento de cerca de US\$ 213 bilhões anuais a partir de 2002, via incremento do comércio agrícola e de manufaturados. Supondo-se uma liberalização total, esse aumento da renda seria de US\$ 450 bilhões ao ano. Em ambas as situações, a maior parte dessa renda, US\$ 135 bilhões no primeiro caso, e US\$ 290 bilhões no segundo, dirigir-se-ia para os países da OCDE, os demais ganhariam de US\$ 85 bilhões a US\$ 201 bilhões, perdendo os países mais pobres de US\$ 7 bilhões a US\$ 40 bilhões por ano.

A principal razão alegada para ganhos e perdas seria o impacto da liberalização de produtos agrícolas, sobre os quais, por não terem participado das rodadas de negociação anteriores, predominam as distorções em termos de barreiras tarifárias e não-tarifárias. Os produtos manufaturados em geral já teriam tarifas bastante reduzidas e colaborariam apenas de forma

⁹ ver Goldin et Alia, 1993.

marginal, embora mais imediata, para o incremento do comércio. O setor agrícola seria responsável por cerca de 90% dos valores finais encontrados. A paulatina redução dos subsídios agrícolas -- sobretudo na UE --, provocando queda de produção no setor, beneficiaria principalmente os exportadores de trigo, cereais em geral, açúcar, carnes, óleos vegetais e laticínios, que teriam seus preços majorados face à menor oferta.

A análise BM/OCDE prossegue a partir do suposto de que a política de estímulo à industrialização via substituição de importações, adotada pelos países latino-americanos, criou mecanismos que penalizaram o setor agrícola (tais como a contenção/congelamento de preços de alimentos e os impostos sobre a produção e as exportações) e que subsidiaram implicitamente a indústria. As crises, mais recentes, por que passaram tais economias, demonstraram a importância do setor agrícola, o qual muitas vezes apresentou melhor desempenho relativamente aos demais.

O trabalho salienta ainda que, a despeito dos reduzidos incentivos ao setor agrícola latino-americano em geral -- sobretudo se comparados aos subsídios agrícolas concedidos por alguns PDs -- seu desempenho foi bastante positivo, em função das vantagens comparativas inerentes ao setor. Houve até acentuada capitalização setorial, com paulatino aproveitamento de amplas fronteiras agrícolas. Contribuiu para isso o fato dos produtos agrícolas em geral apresentarem elasticidades-preço da oferta próximas a zero no curto e médio prazos, dada a rigidez do insumo terra.

O Secretariado do GATT, em documento elaborado ao final da RU¹⁰, analisa o provável desempenho dos PEDs frente aos demais países. Salienta a crescente participação dos PEDs no fluxo de comércio mundial, que teria aumentado de 16% para 20% das exportações globais, exceto combustíveis, entre 1982 e 1992. Mostra ainda o caráter dinâmico do fluxo comercial, tanto em termos de países -- variados PEDs constando em diferentes épocas como principais exportadores --, quanto em termos de composição de pauta. A respeito dessa variação na composição da pauta, salienta ter sido parte da política comercial da maior parte dos PEDs o incentivo à diversificação de suas exportações. Assim, suas pressões por reduções tarifárias dirigiram-se mais para os produtos considerados não-tradicionais do que para os tradicionais.

Deve-se ressaltar, contudo, que existem diferenças marcantes entre os PEDs-principais exportadores. A grande maioria dos países com desempenho acima da média mundial se encontra na Ásia, exportando produtos intensivos em fator trabalho tal como vestuário, por exemplo. A América Latina (AL), em geral, apresentou, no período 1982-1992, desempenho exportador inferior, com maior peso dos produtos primários. Cabe observar que a AL sofreu muitas mudanças nesse período: no início, em 1982, a forte crise cambial que forçou a contração das importa-

¹⁰ ver GATT Secretariat, 1993.

ções e, a partir de 1986, muitas reformas econômicas que propiciaram rápidas modificações, com crescimento acelerado das exportações e, sobretudo, das importações regionais.

Ao se analisar as exportações dos PEDs, observou-se que, apesar da crescente importância dos manufaturados, os produtos primários ainda respondem por 41% do total vendido por esses países. Considerando-se apenas a AL, esses produtos representam a maioria, destacando-se os agrícolas. Em termos de mercado de destino, 2/3 do total exportado pelos PEDs dirige-se aos PDs, sendo que tal relação de comércio, no caso da AL, é mais intensa com a América do Norte. Quanto à composição do comércio PEDs/PDs e PEDs/PEDs, a análise do GATT não verifica diferenças substanciais.

As pautas de exportação dos PEDs mostram que, entre os manufaturados, os produtos de maior peso em 1992 foram: têxteis e vestuário (22%), maquinaria elétrica (14%) e metais¹¹ (11%), os demais grupos de produtos representando menos de 10% individualmente. Já entre os produtos agrícolas, as categorias mais importantes foram: café, cacau, chá e outros produtos tropicais (28%), frutas e vegetais (22%), óleos vegetais (16%). Verificou-se que os produtos agrícolas, embora representem no total das exportações dos PEDs da RU cerca de 13%, pesam mais de 20% em 2/3 dos PEDs.

Nas diversas ofertas apresentadas, constatou-se que, entre os produtos industrializados, houve cortes tarifários abaixo da média em: têxteis e produtos de vestuário (-20%); pescados e seus derivados (-21%); couro, borracha e calçados (-20%) e equipamentos de transporte (-22%). Por outro lado, houve reduções bem acima da média entre os metais (-62%), pedras preciosas e produtos minerais (-58%), maquinaria não-elétrica (-52%), além de madeira, polpa, papel e mobiliário (-57%).

No universo dos produtos agrícolas, por sua vez, obteve-se redução média, para os itens originados dos PEDs, da ordem de 35%. Os produtos mais beneficiados foram: especiarias, flores e plantas (-51%), bebidas tropicais (-45%), tubérculos, arroz e tabaco (-38%) e óleos vegetais (-37%), entre outros. Por outro lado, os laticínios (-25%), além do grupo do café, chá, cacau e açúcar (-32%) experimentaram diminuições abaixo da média.

A análise recentemente feita pelo FMI, e publicada no WEO de março/94¹², parte dos trabalhos acima analisados, do Secretariado do GATT e do BM/OCDE, e chega a conclusões semelhantes a respeito das consequências da RU e de como os PEDs devem se comportar de modo a se beneficiarem desses resultados.

¹¹ O grupo dos Metais engloba os seguintes capítulos da NH (Nomenclatura Harmonizada): 72 e 73 (siderúrgicos), 74 (cobre), 75 (níquel), 76 (alumínio), 78 (chumbo), 79 (zincos), 80 (estanho), 81 (outros metais comuns), 82 (ferramentas e produtos de cutelaria) e 83 (obras diversas).

¹² ver FMI, 1994a.

O FMI espera que, em decorrência da implementação das medidas acordadas na RU, a economia mundial cresça cerca de 1% ao ano no próximo decênio, algo em torno de US\$ 230,00 bilhões por ano. Prognostica ganhos maiores para países já ajustados, voltados para mercados externos, com pauta muito diversificada e que atualmente possuam poucas preferências comerciais, tais como os países do sudeste asiático.

Os PEDs de menor crescimento deveriam aprofundar a liberalização de seus regimes de comércio e a reforma de suas agriculturas de modo a se integrarem de forma mais acentuada na economia mundial e assim obterem maiores ganhos com a RU. Para esse organismo, as maiores mudanças tendem a ocorrer entre os exportadores e importadores de alimentos, em função do paulatino fim dos subsídios agrícolas e da tarifação. Ressaltou também, como fatores positivos, o fim da incerteza com relação ao sistema multilateral de comércio e o alargamento do escopo da futura OMC.

2.1. OS IMPACTOS SOBRE O BRASIL

O caso do Brasil tem sido destaque nas análises de todos os organismos. Segundo o documento do GATT¹³, o Brasil detém pauta de manufaturados dispersa e diversificada, possuindo uma única categoria considerada de alta participação nas exportações (no intervalo de 21% a 50% do total da pauta exportadora de manufaturados), os metais¹⁴; e muitas categorias com menores participações (no intervalo de 6% a 10%), sendo elas: madeira, polpa, papel, mobiliário; têxteis e vestuário; couro, borracha, calçados e malas; químicos e equipamentos fotográficos; equipamentos de transporte e maquinaria não-elétrica. Todas essas categorias de produtos industrializados juntas representaram 68,6% do total vendido pelo Brasil, em 1992.

Os produtos agrícolas representaram 31,4% do total exportado pelo Brasil em 1992, detendo, ainda, peso considerável na pauta. Ao contrário dos manufaturados, os agrícolas apresentaram maior grau de concentração em alguns itens: café, cacau e chá; e óleos vegetais em geral tiveram alta participação nas exportações (de 21% a 50% do total dos agrícolas), bebidas tiveram média participação (de 11% a 20%) e animais e derivados baixa participação (de 6% a 10%).

No Brasil, de maneira mais acentuada que em outros PEDs, observou-se grandes mudanças na composição da pauta de exportação, com o petróleo refinado e seus derivados, e o alumínio e veículos automotores assumindo papel importante. Igualmente, em termos de merca-

¹³ ver GATT Secretariat, 1993.

¹⁴ Ressalta-se que no caso do aço, o Brasil detém 5% do mercado mundial, sendo que as regras para medidas AD lançadas pelos EUA contra o Brasil serão doravante mais rigorosas.

do de destino das exportações brasileiras, tem-se verificado redução da importância da UE, a qual passou a ser, em 1993, mercado de destino para 25% destas exportações, abaixo do percentual de 30% observado em 1989. Tal decréscimo provavelmente resultou do menor dinamismo das exportações agrícolas, ítems que predominam na pauta para aquela região. Em contrapartida, tem-se observado crescente participação dos mercados norte e latino americanos (a AL, por exemplo, aumentou sua participação de 10% para 21%). Deve-se estar atento, entretanto, para o NAFTA, que, potencialmente, pode gerar desvios de comércio negativos para as exportações brasileiras, como resultado da similitude das pautas exportadoras do México e Brasil, e gerar reversão dessa tendência.

Observando as categorias de produtos industrializados, o trabalho do GATT salienta que o Brasil se beneficiará mais das reduções tarifárias acordadas para metais, maquinaria não-elétrica, madeiras, polpa, papel e mobiliário, e não obterá grandes ganhos entre têxteis e vestuário, couro, borracha e calçados, pescados e derivados, além de equipamentos de transporte. No rol dos produtos agrícolas, por sua vez, o Brasil conseguirá maiores ganhos relativos, destacando-se o tabaco, óleos vegetais e sucos em geral e em menor grau o café e cacau.

As categorias de produtos de maior peso exportador para o Brasil, com as quais o País, por já ser tradicional exportador, poderia obter maiores ganhos, apresentariam, segundo estimativas do GATT, as seguintes taxas de crescimento, decorrentes de alterações na tarifa NMF (Nação Mais Favorecida)¹⁵: metais, aumento de 5,0%; madeira, polpa, papel e mobiliário, de 4,2%; têxteis e vestuário, de 6,0%; couro, borracha, calçados e malas, de 7,4%; químicos e equipamentos fotográficos, de 4,4%; equipamentos de transporte, de 2,8% e maquinaria não-elétrica, de 5,5%. Salienta-se que as taxas de crescimento NMF desconsideram possíveis erosões de preferências tarifárias.

O estudo da OCDE/BM¹⁶, por sua vez, refere-se ao Brasil como detentor potencial de ganhos sobre sua renda real de 0,3% a 0,4% do aumento na renda mundial estimado para 2002, respectivamente nos casos de liberalização parcial e total do comércio¹⁷. Percentuais pouco expressivos, mas, segundo esse mesmo trabalho, ainda superiores aos ganhos percentuais dos EUA (0,2%) e do Canadá (0,1%). Por outro lado, o Brasil perderia se comparado à maioria dos países da América Latina, ao Japão, à China, aos países asiáticos de média renda - excetuando-se a Indonésia - , e, sobretudo, à União Européia (UE), maior ganhadora enquanto bloco. A China, apesar de sua não-participação no atual GATT, seria a maior beneficiada como país individual,

¹⁵ Tratamento ou Cláusula de Nação Mais Favorecida (NMF) - compromisso de um país de conceder a um outro país tratamento igual ao melhor tratamento oferecido a qualquer país em termos de acesso a seu mercado. Base do sistema multilateral de comércio originado pelo GATT.

¹⁶ ver Goldin et Alia, 1993.

¹⁷ Supondo reforma multisetorial, inclusive com eliminação dos subsídios agrícolas, e salários flexíveis, o trabalho OCDE/BM estima que o aumento da renda global em 2002 será de US\$ 213 bilhões, no caso de liberalização parcial, e de US\$ 430 bilhões, no caso de liberalização total.

face a seu potencial agrícola e industrial, e, ainda, em decorrência das regras mais rígidas de comprovação de dano para aplicação de medidas *anti-dumping*. O estudo aponta ainda que no caso do incremento da competição externa ocorrer num ambiente de rigidez salarial, o resultado será uma perda de renda real de 0,1% para o Brasil em 2002, acompanhada de maior desemprego.

O trabalho da OCDE/BM aponta alguns problemas para a economia brasileira, sobretudo em função do desempenho da agricultura e de seu relacionamento com a indústria. Tal análise parte do suposto de que a agricultura brasileira cresceu, apesar da falta de suporte governamental, por ser um setor no qual existem vantagens comparativas naturais -- há grandes extensões de terras e os produtos, em geral, se caracterizam por elasticidades-preço da oferta próximas a zero. Tais vantagens, na realidade, teriam propiciado um subsídio implícito, sobretudo via controle de preços de gêneros alimentícios, para os centros urbanos e, consequentemente para a indústria. Tem-se que o progressivo fim de subsídios à agricultura nos PDs, após gerar queda de produção e elevação de preços na UE, via interligação dos setores rural/urbano, pode vir a afetar negativamente o desempenho da economia brasileira. Numa conjuntura de rigidez salarial, o aumento de preços dos agrícolas, poderia resultar em reduções de salário real, com retração de demanda por industriais.

Algumas culturas tradicionais do Brasil, salientando-se o café e o cacau, tenderiam a apresentar decréscimo em seus preços internacionais. Como resultado do modelo de liberalização multilateral parcial -- que prevê diminuição de 30% nas tarifas de importação, equivalente a redução em igual percentual dos impostos de exportação¹⁸, -- essas culturas gerariam maiores ganhos para os produtores/exportadores e esse aumento da renda estimularia o aumento da produção mundial e a redução dos preços internacionais. Tais culturas também seriam penalizadas por menores reduções tarifárias por parte dos PDs. Assim, a agricultura teria duplo impacto negativo sobre a economia.

O Brasil, face a sua condição de exportador de diferentes tipos de culturas agrícolas, mas também de importador de alimentos, receberá influências ambíguas sobre seu setor agrícola, com o final da RU. Ressalta-se que o papel desempenhado pela agricultura foi considerado essencial em todas as análises apresentadas. De fato, verificou-se que a agricultura ainda tem grande importância nas exportações brasileiras (31,4%). Considerando-se que esse setor foi, em particular para os PEDs da AL, elemento central da análise dos organismos, por ser este o campeão das distorções em termos de barreiras tarifárias e não-tarifárias, seria importante uma avaliação mais detalhada do impacto dessa liberalização para o Brasil.

¹⁸ ver Goldin et Alia, 1993, pp.77.

Mais do que por seu peso econômico (9,8% do PIB), a agricultura brasileira, como em outros países, tem importância pela questão da segurança alimentar e por ser parte fundamental da estrutura social e cultural, com reflexos na própria estrutura política. A despeito de seu pequeno peso relativo e do nível de apoio recebido, todos os trabalhos focalizados abordam a agricultura nacional como grande responsável pela não obtenção, por parte do Brasil, de maiores ganhos com a RU.

Os prognósticos dos organismos desconsideram elementos importantes. Em primeiro lugar, parece ter exagerado na importância dada ao efeito redução de salários reais da indústria, via efeitos sobre o setor agrícola, e menosprezado os efeitos positivos do aumento da renda e demanda do setor rural. Além disso, o trabalho OCDE/BM ignorou a capacidade organizativa dos principais produtores de *commodities* tropicais e também a possibilidade de reestruturação do campo, de modo a buscar novos mercados, sobretudo na UE, mas também nas Américas.

Com relação a serviços, o Secretariado do GATT observa que em cerca de metade dos PEDs, mais de 20% das receitas de exportação originam-se da venda de serviços comerciais. Para esses PEDs, no entanto, a expectativa é de que as negociações verificadas no âmbito do GATS só tendam a surtir efeito nos próximos dois ou três anos. Contudo, apesar da maior parte das ofertas ter baseado-se no *standstill* (consolidação da legislação vigente), um maior nível de segurança, no que diz respeito à garantia de acesso a mercados, bem como a maior transparência serão benéficos para fornecedores estrangeiros, consumidores e investidores locais. As negociações sobre serviços tendem ainda a prosseguir, tendo mais de 70 PEDs se comprometido a abrir mercados.

Negociado o Acordo de Serviços (GATS), do qual o Brasil participou e apresentou ofertas, pode-se afirmar que o país tende a pouco se beneficiar, pelo menos por enquanto, dessa consolidação e maior transparência. Isso porque, se comparado a outros PEDs, o Brasil é dos países que menos obtém recursos com a venda de serviços, qualificados ou não. Em contrapartida, como a oferta brasileira caracterizou-se pelo *standstill*, o GATS, até o momento, não exigiu maiores sacrifícios para o Brasil, tendo-se observado, apenas, a consolidação da legislação vigente em todos os setores de serviços, inclusive financeiros.

Não se pode, entretanto, negligenciar a importância do setor serviços no PIB brasileiro. Representando cerca de 57,9% do PIB em 1993, o setor serviços ainda tem muito a crescer em termos de exportações. Isso fica patente ao se observar que, no universo das exportações totais de bens e serviços, as vendas de serviços representam muito pouco, cerca de 9,4% na avaliação do GATT, em 1992, ressaltando-se apenas, com alguma importância, os serviços de transporte e turismo. Tal percentual mostra-se muito baixo, inclusive se comparado com outros PEDs do

MERCOSUL, tais como Argentina (15,2%), Uruguai (27,3%) e Paraguai (43,5%), ou de fora da região, como exemplo a Índia (18,9%).

3. SIMULAÇÃO: RU x FLUXOS COMERCIAIS BRASILEIROS

Essa parte do trabalho terá como objetivo, dada a dificuldade em se aferir o impacto causado pela assinatura dos novos acordos (TRIPs, TRIMs e GATS), fazer uma avaliação da RU e de seus efeitos sobre o comércio de bens, com reflexos na Balança Comercial (BC) brasileira. Abordaremos, assim, os efeitos dos acordos que alteram tarifas e barreiras não-tarifárias.

Negociou-se a tarificação de barreiras não-tarifárias, especialmente para o setor agrícola, e cortes significativos nas tarifas NMF (Nação Mais Favorecida). Cabe mencionar que o Brasil, como PED, detém algumas preferências tarifárias no âmbito do SGP (Sistema Geral de Preferências)¹⁹, e que algumas delas passam a ser erodidas com as reduções tarifárias multilaterais.

Considerando-se o processo unilateral de desgravação tarifária, iniciado pelo país em fins da década de 80, as ofertas tarifárias consolidadas no âmbito da RU são mais elevadas que as atualmente incidentes sobre as importações brasileiras e, portanto, funcionarão apenas como uma margem de proteção contra possíveis retaliações futuras, sem qualquer implicação imediata. Assim sendo, nossa análise estará centrada nos impactos das alterações tarifárias sobre as exportações brasileiras.

Nosso foco será sobre os efeitos estáticos da RU no que tange ao acesso a mercados das exportações do País, quais sejam: 1) criação de comércio (CC), isto é, deslocamento da produção doméstica do país onde houve o corte tarifário por importações do resto do mundo (incluindo-se o Brasil) e 2) desvio de comércio (DC), ou seja, movimento de substituição de importações de certos países pela de outros, ou por erosão de preferências tarifárias dos primeiros ou por qualquer outro fator que aumente a competitividade dos segundos. Supomos, assim, que não haverá mudanças significativas nas políticas comercial e cambial dos países.

Utilizamos, com esse intuito, o SMART (*Software for Market Analysis and Restrictions on Trade*), modelo de equilíbrio parcial, desenvolvido pela UNCTAD (Conferência das Nações Unidas para Comércio e Desenvolvimento) e pelo BM para auxiliar as negociações da RU. Sua versão mais recente, com informações de 1986/88, contém um banco de dados com os itens tarifários, os volumes e os valores exportados (com destaque para os principais mercados de

¹⁹ O Sistema Geral de Preferências (SGP) foi criado em 1970, por meio de acordo aprovado na UNCTAD, com o objetivo de facilitar o acesso de produtos originários de PEDs aos mercados das nações industrializadas. Mediante esse Sistema, os PDs da OCDE concedem redução ou isenção do imposto de importação incidente sobre determinados produtos originários dos PEDs, basicamente para manufaturados e semimanufaturados.

destino), as tarifas aplicadas, as barreiras não-tarifárias incidentes, além de valores para as elasticidades da demanda por importados, da oferta e de substituição.

As simulações são feitas pela substituição das tarifas-base, no período 1986/88, pelas consolidadas no âmbito da RU. Lembramos que não foi preciso inserir no banco de dados as tarifas hoje em vigor, uma vez que as alterações propostas pela RU foram negociadas tendo por base, e incidirão sobre, as tarifas do período 1986/88. Face à inexistência de banco de dados mais atualizado, com uma descrição mais próxima da estrutura de comércio atual, supomos que as linhas de comércio se mantiveram estáveis desde então. As informações sobre as alterações tarifárias negociadas foram obtidas consultando-se as ofertas apresentadas pelos países ao Secretariado do GATT.²⁰

Se o Brasil recebia algum tipo de preferência, via SGP, de determinado país importador para um item tarifário específico, essa diferença relativa consta do rol de tarifas-base dos diversos países exportadores para aquele mercado e, nesse caso, uma redução tarifária via NMF implica na erosão das mesmas. Tomamos o cuidado, contudo, de atualizar as informações do SMART relativas ao SGP, verificando que o Brasil vem perdendo algumas dessas preferências desde 1988 e evitando, assim, que o modelo apontasse desvios de comércio desfavoráveis ao país nesses casos. Como as simulações são feitas estritamente por alterações na variável tarifas, ou seja, não se computa alterações de competitividade geradas por outros fatores, todos os desvios de comércio resultantes dizem respeito a alterações nas margens de preferências relativas.

Um outro aspecto a ser mencionado é a tarificação de barreiras não-tarifárias, que pode resultar em elevações das tarifas aplicadas e distorcer os resultados do estudo. Contudo, como existem apenas casos esporádicos deste tipo em nossa amostra, não julgamos necessária a estimativa do “equivalente-tarifário” das barreiras não-tarifárias anteriormente aplicadas.²¹

A amostra foi selecionada com base nas exportações brasileiras de 1993, que totalizaram US\$ 38,70 bilhões (FOB). Selecionei 60 produtos²², agrícolas e manufaturados, com valor de exportação superior a US\$ 110,00 milhões (FOB), representando US\$ 19,75 bilhões (FOB) ou 51% do total exportado. Tais produtos aparecem em nossas tabelas em ordem decrescente de participação e classificados pela NBM/SH (Nomenclatura Brasileira de Mercadorias / Sistema Harmonizado).

Além disso, trabalhamos com os principais mercados de destino, limitados pela disponibilidade de dados do modelo, sendo eles: União Européia (UE) (25,97% do total exportado),

²⁰ Informações obtidas junto à Divisão de Comércio Internacional e Manufaturas (DCI) do Ministério das Relações Exteriores (MRE) e ao Departamento Técnico de Tarifas (DTT) do Ministério da Indústria, Comércio e Turismo (MICT).

²¹ Sobre este assunto ver UNCTAD, 1985.

²² ver Anexos I,II e III.

Estados Unidos (EUA) (20,31%), Japão (5,96%), México (2,57%), República da Coréia (1,39%), Canadá (1,17%), Colômbia (0,97%), Cingapura (0,69%), Indonésia (0,66%), Malásia (0,63%) e Suíça (0,56%). Dada a importância relativa da UE, EUA e Japão, que absorvem cerca de 52% de nossas exportações, nossa análise dará maior ênfase a estes mercados.

Os parceiros comerciais do MERCOSUL (Argentina, Paraguai e Uruguai), que absorveram 13,92% de nossas exportações em 1993, não foram destacados em nosso trabalho, pois estão negociando a formação de uma Zona de Livre Comércio/União Aduaneira e, assim sendo, o comércio entre esses países não será significativamente afetado pelos Acordos da RU.

Adotamos as elasticidades sugeridas pelo modelo SMART. As elasticidades da demanda por importações variam por produto e em alguns casos por país. As elasticidades de substituição são consideradas -1,5 para todos os casos estudados e as elasticidades-preço da oferta infinitas. Este último é um suposto bastante razoável em economia internacional e, principalmente, se considerarmos que as alterações tarifárias serão implementadas num horizonte temporal de 5 a 10 anos. Contudo, não é por isso que o país estará isento de apresentar restrições à oferta neste período, alterando um pouco os resultados previstos.

Em termos gerais, o Brasil terá um incremento de 2,25% anuais em seus fluxos de exportação após a implementação dos Acordos negociados na RU, devido às alterações tarifárias. A criação de comércio, resultante de reduções nas tarifas consolidadas, será de 2,22% e o desvio de comércio, fruto da conquista de preferências relativas, de 0,03%.

O Quadro I apresenta os percentuais de desvio, criação e total para cada um dos países da amostra. Observa-se que houve desvio negativo no comércio com os Estados Unidos, Japão e Canadá, e nulo com a Suíça, países desenvolvidos, que concediam preferências tarifárias ao Brasil, via SGP, as quais foram parcialmente erodidas. Nos Estados Unidos, o principal desvio negativo ocorreu para **motocompressor para refrigeradores** e positivo para **alumínio não ligado** (ver Anexo II). No Japão, por outro lado, ocorreu desvio negativo para o mesmo **alumínio não ligado**, entre outros (ver Anexo III). Com a União Européia, o nosso país obteve ganhos relativos, principalmente para os produtos agrícolas **café em grão e suco de laranja**, que mais do que compensaram as perdas sofridas com os **rolos laminados de ferro** (ver Anexo I).

Quadro I *valores em %*

	UE	EUA	JAPÃO	MÉXICO	CORÉIA	CANADÁ
CRIAÇÃO	1,02	4,55	1,21	0,00	4,51	3,88
DESVIO	0,16	-0,04	-0,21	0,00	0,00	-0,05
TOTAL	1,18	4,51	1,00	0,00	4,51	3,83

Quadro I (cont.) *valores em %*

	COLÔMBIA	CINGAPURA	INDONÉSIA	MALÁSIA	SUÍÇA	TOTAL
CRIAÇÃO	0,03	2,59	0,56	0,13	2,25	2,22
DESVIO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,03
TOTAL	0,03	2,59	0,56	0,13	2,25	2,25

O comércio com os Estados Unidos apresentou o maior percentual de criação de comércio (4,55%), seguido pela Rep.da Coreia (4,51%), como mostra o Quadro I. Os produtos que mais se destacaram no primeiro foram os calçados, seguidos por produtos metalúrgicos, pneumáticos, suco de laranja, madeiras compensadas e fumo (ver Anexo II). No segundo, destacam-se os produtos metalúrgicos e a pasta química de madeira. No Canadá, terceiro país em percentual de criação (3,88%), os principais afetados são os calçados e os produtos metalúrgicos. Na União Européia, os principais responsáveis pela criação de comércio são o suco de laranja e o café em grão (ver Anexo I). No Japão, o destaque também é para o suco de laranja, seguido pelos produtos metalúrgicos, pasta química de madeira e carne de frango congelada (ver anexo III).

Vislumbra-se grande potencial de inserção comercial para os calçados brasileiros no mercado norte-americano e canadense dado que, segundo trabalho recentemente publicado pelo BNDES²³, esse setor “perdeu oportunidade”²⁴ na década de 80 e, com a implantação dos Acordos da RU, poderá recuperar-se. Produtos metalúrgicos, classificados na faixa de “vulnerabilidade”²⁵, para o mesmo período, poderão ampliar seu *market share*, porém em um mercado não tão dinâmico. A pasta química de madeira também apresenta oportunidades de ampliar sua participação nas exportações mundiais, principalmente para o Japão e a Coréia, e as

²³ ver BNDES, 1994.

²⁴ no trabalho supracitado, “perder oportunidade” significa perder *market share* em mercados que cresceram acima da média mundial.

²⁵ Segundo o trabalho do BNDES, “vulnerabilidade” significa ganho de *market share* em mercados que cresceram abaixo da média mundial.

madeiras compensadas para os Estados Unidos, visto que o setor "Madeira, Papel e Celulose" apresentou crescimento acima da média mundial na última década, segundo o trabalho do BNDES. O mesmo aconteceu para o setor de transportes, onde incluem-se os pneumáticos, que poderão conseguir algum aumento de *market share* dirigindo-se para os Estados Unidos. No que diz respeito a alimentos e bebidas, o suco de laranja é o grande destaque em termos de potencial de inserção, com ampliação das exportações para a União Européia, Estados Unidos e Japão.

4.CONCLUSÃO

Com certeza, apenas com o tempo se poderá dizer se o Brasil terá ganhos ou perdas com a RU. Isso porque a maior parte dos acordos exigem ainda de 5 a 10 anos para serem implementados, principalmente os acordos agrícola e têxtil, em virtude da progressividade neles prevista.

O exercício de simulação feito neste trabalho, baseado em amostra significativa da pauta de exportação brasileira, gera uma expectativa positiva a ser sentida em muitos produtos e, para alguns casos, num prazo inferior ao acima mencionado. O Brasil tende a se beneficiar por deter pauta diversificada e dispersa no mundo, e por já possuir níveis tarifários baixos -- reduzidos por iniciativa unilateral --, o que não nos obrigou a grandes concessões no âmbito da RU.

Segundo nossas estimativas, as exportações brasileiras terão um aumento anual de 2,25% após a entrada em vigor do Acordo de Comércio da RU. O maior percentual de criação de comércio ocorrerá com os Estados Unidos, seguido pela Rep. da Coréia e Canadá. Com a União Européia, apesar de não haver grande percentual de criação, constatamos o maior, e único positivo, percentual de desvio. Destacamos o potencial de inserção comercial dos calçados, no mercado norte-americano e canadense, da pasta química de madeira, para o Japão e Coréia, das madeiras compensadas e pneumáticos, para os Estados Unidos e do suco de laranja, para União Européia, Estados Unidos e Japão.

Observou-se, no entanto, alguma perda, pela erosão de preferências, para alguns produtos anteriormente beneficiados pelo SGP, sobretudo siderúrgicos. Tais produtos, que antes entravam em alguns mercados com tarifa zero, deverão sofrer redução de custos de produção, a fim de manterem seus mercados e não serem penalizados por desvios de comércio, com a vigência do novo acordo. Outros produtos que merecem estudo mais detalhado são, as culturas ditas tradicionais, café e cacau. Isso pelo fato de todos os organismos terem apontado tais cultivos como perdedores com a RU, seja por terem sofrido menor desgravação tarifária, relativamente aos demais produtos de importação dos PDs, seja como resultado de uma possível redução de impostos sobre exportação. Outro setor que também mereceria atenção especial é o de serviços,

que, como apontado pelo Secretariado do GATT, tem peso pouco significativo nas exportações brasileiras, inferior ao de muitos países, e desproporcional ao de sua participação no PIB.

De qualquer modo, não se espera que a economia brasileira, dado o seu relativo pequeno grau de abertura, tenda a experimentar mudanças profundas, em termos de estrutura industrial ou comercial, com o fim da RU. Com respeito ao ritmo dessas mudanças, contudo, os organismos em geral apontam alterações mais rápidas no que diz respeito às decisões de investimento, resultantes da necessidade de se tomar tais decisões mais rapidamente, em decorrência do maior prazo de maturação dos investimentos. Tais prazos exigiriam uma redefinição e uma adaptação mais rápidas à nova estrutura tarifária mundial. Tais investimentos tendem ainda a ser estimulados pelo fator segurança, propiciado pelas consolidações tarifárias e não-tarfárias -- em serviços inclusive --, resultantes da RU.

Do ponto de vista regulamentar, o Acordo proporcionou, sem dúvida alguma, uma elaboração significativa de normas que passam a estabelecer, com maior clareza, p.e., quando e por quanto tempo os países terão permissão para lançar mão de medidas de salvaguarda, implicações *AD* e subsidiar a indústria doméstica. A RU revigorou os instrumentos para resolver pendências comerciais e para definir práticas comerciais “injustas” (como as retaliações cruzadas) e aumentar desse modo a proteção a médios e pequenos exportadores.

Além disso, a conclusão da RU, *per se*, já é grande êxito para a economia mundial. Seu colapso poderia provocar um efeito tipo “bola de neve”, causando séria deterioração das relações comerciais mundiais, estimulando o surgimento de guerras comerciais e atraso na recuperação da economia mundial. Outro efeito seria o de aumentar a desconfiança e aumentar as incertezas políticas, estimulando mais o comércio intra-blocos, mais seguro, em detrimento da maior globalização. O fortalecimento das regras e disciplinas do sistema multilateral de comércio significa reforço da segurança e da previsibilidade na tomada de decisões dos países no que diz respeito à alocação de seus recursos.

No entanto, a fim de que o Brasil não se prejudique e, ao contrário, possa se beneficiar da RU, algumas alterações institucionais internas se tornam obrigatórias. Em primeiro lugar, o fim da possibilidade de uso das *VERs* (ver nota de rodapé 5), se por um lado têm um conteúdo positivo, por outro tendem a gerar crescente recurso a medidas tais como ações *anti-dumping*, medidas compensatórias e salvaguardas especiais por parte dos PDs, a fim de impedir o incremento das importações. Tal observação é relevante para o Brasil, que não dispõe de estrutura institucional e de pessoal para lidar com a expansão dessas medidas. Salienta-se que um crescimento do uso de medidas *AD* é esperado²⁶. Especificamente com relação a medidas de salvaguar-

²⁶ Tais medidas haviam alcançado até meados de 1992, segundo a UNCTAD, a marca dos 757 casos: 246 iniciados pelos EUA, 210 pela UE, 115 pela Austrália e 65 pelo Canadá.

da, a situação é ainda mais crítica, pois o Brasil não possui legislação acerca do assunto e estas terão provavelmente seu uso reforçado com o fim das *VERs*.

Outra mudança institucional necessária a um acompanhamento mais eficiente da nova realidade, resultante do êxito da RU, consiste em uma estrutura organizacional do Governo que acompanhe o papel a ser desempenhado pela futura OMC -- com poder de influência bastante amplo -- e que permita negociações coordenadas com organismos (FMI, BM e OMC), que também passarão a tomar decisões e a definir prioridades de maneira mais coordenada.

BIBLIOGRAFIA

- .BIRD, *The Uruguay Round: A Preliminary Assessment*, SecM94-112, February, 1994.
- .BNDES, *A Inserção das Exportações Brasileiras no Comércio Internacional de Mercadorias: Uma Análise Setorial*, Estudos BNDES, n.23, setembro 1993.
- .Cozendey, C.M., *Grandes Blocos Econômicos e a Ordem Econômica Mundial*, Dissertação de Mestrado, Dpto. Relações Internacionais, UnB, 1994.
- .FMI, *World Economic Outlook - Prospects and Policy Issues*, EBS/94/50, março 1994a.
- .FMI, *Conclusion of the Uruguay Round: An Agreed Final Act*, SM/94/56, março 1994b.
- .GATT Secretariat, *An Analysis of the Proposed Uruguay Round Agreement, with Particular Emphasis on Aspects of Interest to Developing Economies*, MTN.TNC/W/122, MTN.GNC/W/30, novembro 1993.
- .Goldin,I.; Knudsen,O. e Mensbrugghe,D.; *Trade Liberalization: Global Economic Implications*, OCDE/Banco Mundial, 1993.
- .UNCTAD, *Methods of Measurement of Non-Tariff Barriers*, UNCTAD/ST/MD/28, 1985.

ANEXO I
VALOR EXPORTADO POR PRODUTO –
CRIAÇÃO E DESVIO DE COMÉRCIO
UNIÃO EUROPEIA

ITEM TARIFARIO	PRODUTOS	Export. US\$ (FOB)	Criação %	Desvio %	Total %	Criação US\$ (FOB)	Desvio US\$ (FOB)	Total US\$ (FOB)
2304.00.0100	Farelo da Extração do Óleo de Soja	1.404.420	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2601.11.0101	Minério de Ferro, não aglomerado - Hematita	455.540.727	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0901.11.0100	Café não torrado, não descafeinado, em grão	498.695.794	5,24	2,90	8,14	26.131.659,61	14.462.178,03	40.593.837,63
1201.00.0000	Sofá, mesmo triturada	677.886.033	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6403.99.0202	Sapatos de Couro Natural, sola não couro	162.074.489	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7601.10.0000	Alumínio não ligado, em formas brutas	340.910.146	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2009.11.0100	Sucos de Laranja, congelados, concentrados	466.765.313	6,51	3,55	10,06	30.386.421,88	16.570.168,61	46.956.590,49
7207.12.9900	Out. ferro/aco n/ligado <0,25% de carbono	15.494.103	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4703.29.0000	Pasta quim de madeira n/conif a soida/ sulfato	230.516.208	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2601.12.0201	Minério de ferro, aglomerado – hematita	189.632.561	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2401.20.9901	Fumo(tabaco) deslaminado, curado em estufa	250.677.444	0,55	0,36	0,91	1.378.725,94	902.438,80	2.281.164,74
2601.11.0199	Minério de ferro, não aglomerado – outs hematita	165.532.862	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2710.00.0302	Gasolina Automotiva tipo B, segundo normas	1.182	-1,79	-1,79	0,00	(21.16)	(21.16)	(21.16)
1701.11.0100	Acucar cristal, de cana, em bruto	2.016.459	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8702.10.0100	Onibus c/ motor de ignição por compressao	993.628.000	-0,15	-0,15	0,00	(19.773.197,20)	(19.773.197,20)	(19.773.197,20)
7208.24.0100	Rolo lamin. a quente de ferro/ aço esp. 3MM	7.112.382	-1,99	-1,99	0,00	(754.009,67)	(754.009,67)	(754.009,67)
0207.21.0000	Carne de gelo/ frango/ n/ cortados, congelados	19.618.553	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1507.10.0000	Oleo de soia, em bruto, mesmo degomado	44.133.079	-0,13	-0,13	0,00	(57.373,00)	(57.373,00)	(57.373,00)
4802.52.0199	Outs. papéis cartos peso>=40<=150g/m2 p/impr	33.661.146	-2,24	-2,24	0,00	(754.009,67)	(754.009,67)	(754.009,67)
8414.30.0100	Motocompressor Hermetico p/ refrigeradores	45.133.113	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8527.21.0100	Apars receptor radiof+toca – filas, para aut	35.487.244	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6403.99.0100	Sandalias e chinelas, de couro natural e sol	9.561.684	0,00	0,00	0,00	(100.978,15)	(100.978,15)	(100.978,15)
7207.11.9900	Out ferro/aco n/ligado <0,25% carbono	17.715.485	-0,57	-0,57	0,00	(100.978,15)	(100.978,15)	(100.978,15)
8708.99.9900	Outras partes e acessorios, para automoveis	22.896.081	2,03	0,56	2,59	464.790,44	128.218,05	593.008,50
7201.10.0100	Ferro gusa não ligado, peso <=0,5% fosforo	98	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1701.99.0100	Acucar refinado, mesmo em tabletas	125.597.838	-0,28	-0,28	0,00	(351.673,95)	(351.673,95)	(351.673,95)
1602.50.9902	Carne bovina, cozida (corned beef)	61.314.143	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0207.41.0100	Carne de Galo / frango, em pedacos, cong	42.621.975	-0,22	-0,22	0,00	(93.768,35)	(93.768,35)	(93.768,35)
2101.10.0100	Café solúvel					(21.980,37)	(21.980,37)	(21.980,37)
7213.31.0000	Fio – máquina de ferro/ aço <0,25% C	1.082.777	-2,03	-2,03	0,00	(684.161,69)	(684.161,69)	(684.161,69)
6401.91.0200	Calcados de couro de sola de borracha cobr. torno	31.821.474	-2,15	-2,15	0,00	(684.161,69)	(684.161,69)	(684.161,69)
1701.11.0200	Acucar demerara, de cana, em bruto	25.245.047	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8703.23.0199	Automoveis de passageiro, gásol. pot <= 100H	216.303.000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2402.20.9900	Cigarros de Fumo (tabaco) exceto os feitos	91.034.275	0,00	0,00	0,00	(12.084,26)	(12.084,26)	(12.084,26)
7214.20.0200	Barras de ferro/ aço n/lig, dentada, cont >= 0,25%	1.803.621	-0,67	-0,67	0,00	(19.728,83)	(19.728,83)	(19.728,83)
4011.20.0000	Pneumaticos novos, de borracha, p/ onibus ou	1.809.984	-1,09	-1,09	0,00	(107.759,06)	(107.759,06)	(107.759,06)
7208.23.0100	Rolo lamin. a quente de ferro/ aço esp >=3MM	5.497.912	-1,96	-1,96	0,00	(422.789,55)	(422.789,55)	(422.789,55)
4412.12.9900	Outs. Madeiras Compensadas c/face de madeira	66.060.867	-0,64	-0,64	0,00	0,00	0,00	0,00
8407.34.0400	Motor explos. policil. p/ veic terr.cil >1000CM3	37.990.554	0,00	0,00	0,00	(11.827,30)	(11.827,30)	(11.827,30)
8700.00.0100	Chassis p/ onibus e microonibus, com motor	119.273.000	-0,01	-0,01	0,00	0,00	0,00	0,00
2601.12.0100	Minério de Ferro, Aglomerado – ladrilho	73.575.661	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7403.11.0000	Cátodos de Cobre e seus elementos, Refin	104.163.799	0,00	0,00	0,00	(13.80)	(13.80)	(13.80)
8704.22.0100	Caminhão c/motor pistão ign. compressão	23.000	-0,06	-0,06	0,00	0,00	0,00	0,00
8704.21.0200	Camionete/Furgão/Etc. motor pistão ign. compre	104.948.043	0,00	0,00	0,00	(24.185,75)	(24.185,75)	(24.185,75)
7208.42.0100	Prods. lamin. Plano ferro/ aço quente esp >10MM	3.359.132	-0,72	-0,72	0,00	(41.653,61)	(41.653,61)	(41.653,61)
4011.10.0100	Pneumaticos novos, de borracha, para automov	4.165.361	-1,00	-1,00	0,00	618.020,85	618.020,85	618.020,85
6302.60.0100	Roupas de toucador, de tecido atolehado,	65.746.899	1,15	0,94	2,09	(130.727,78)	(130.727,78)	(130.727,78)
2606.00.0201	Minério de alumínio – Bauxta não calcinada	2.121.343	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8901.20.0100	Navios – Tanque, grande calado, cap >5000 TB/2	0,78	0,78	0,78	0,00	(6.215,75)	(6.215,75)	(6.215,75)
7210.12.0000	Prods. lamin. pl. onibus e microonibus, estanhado	12.875.188	-2,8	-2,8	0,00	0,00	0,00	0,00
8803.30.0000	Outras partes de aviões ou de helicópteros	55.103.309	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7207.12.0100	Out. Ferro/ aço n/ligado <0,25% carbono trans.		-0,66	-0,66	0,00	0,00	0,00	0,00
8707.39.9900	Outras partes de freios e servos-freios, p/ unidade		-1,15	-1,15	0,00	0,00	0,00	0,00
0801.30.0200	Castanha de caju, fresca ou seca, sem casca	8.660.675	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6403.99.0201	Sapatos de couro natural, sola n/ couro	4.439.818	-0,14	-0,14	0,00	0,00	0,00	0,00
8708.40.0000	Caixas de Marcha. (velocidades) p/ automoveis	947.043	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7202.21.0200	Ligas de ferro – silício, de conteúdo >55%	6.105.437	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8704.31.0200	Camioneta furgão etc motor pistão ign. centel	36.288.572	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7202.93.0000	Ligas de ferro – nióbio	35.271.732	9,34	9,34	3.294.379,77	3.294.379,77	3.294.379,77	3.294.379,77
2308.90.0100	Farelo de Polpa citrica, para alimentacao animal	110.890.430	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	TOTAL	6.152.584.138,00				62.412.056,98	10.066.875,11	72.478.942,08

ANEXO II
VALOR EXPORTADO POR PRODUTO –
CRIAÇÃO E DESVIO DE COMÉRCIO
ESTADOS UNIDOS

ITEM TARIFÁRIO	PRODUTOS	Export. US\$ (FOB)	Criação %	Desvio %	Total %	Criação US\$ (FOB)	Desvio US\$ (FOB)	Total US\$ (FOB)
2304.00.0100	Farelo da Extração do Óleo de Soja	2.734.052	0,27	0,27	0,27	0,00	7.381,94	7.381,94
2601.11.0101	Minério de Ferro, não aglomerado, em grão	16.675.655	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0901.11.0100	Café na torrada, não descafeinado, em grão	199.308.213	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1201.00.0000	Soja, mesmo trituração	219.000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8403.99.0202	Sapatos De Couro Natural, sola não couro	665.022.177	16,57	16,57	110.194.174,73	0,00	110.194.174,73	110.194.174,73
7601.10.0000	Alumínio não ligado, em formas brutas	66.211.917	3,26	3,26	2.158.508,49	0,00	2.158.508,49	2.158.508,49
2009.11.0100	Sucos de Laranja, congelados, concentrados	262.766.438	1,36	1,36	3.573.623,56	0,00	3.573.623,56	3.573.623,56
7207.12.9900	Out. ferro/áço n/ligado <0,25% de carbono	139.189.065	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4703.29.0000	Pasta quim. de madeira n/confl e sodei, sulfato	183.246.172	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2601.12.0201	Minério de ferro, aglomerado – hematita	20.004.959	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2401.20.9901	Fumo(tabaco) destalado, curado em estufa	109.737.611	1,83	1,83	2.008.198,28	0,00	2.008.198,28	2.008.198,28
2601.11.0199	Minério de ferro, não aglomerado – outs hematita	26.146.207	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2710.00.0302	Gasolina Automotiva tipo B, segundo normas	285.168.640	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1701.11.0100	Acucar cristal, de cana, em bruto	762.840	-4,8	-1,04	-5,84	0,00	0,00	0,00
8702.10.0100	Onibus c/ motor de ignição por compressao	9.622.642	9,71	0,11	9,82	934.358,54	10.584,91	944.943,44
7208.24.0100	Rolo lamin. à quente de ferro/ aço esp. 3MM	2,18	2,18	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0207.21.0000	Carme de gal/o frango/ n/ cortados, congelados	404.770	3,05	3,05	12.345,48	0,00	12.345,48	12.345,48
1507.10.0000	Oleos de soja, em bruto, mesmo degomado	34.702.789	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4802.52.0199	Outs. papéis cartões peso >=40< =150g/m2 p/ impr	110.584.902	-3,05	-3,05	4,10	9.255.567,22	0,00	9.255.567,22
8414.30.0100	Motocompressor Hermetico p/ refrigeradores	225.745.542	4,10	4,10	34.883.552,73	0,00	34.883.552,73	34.883.552,73
8527.21.0100	Apars receptor radiof+toca – fitas, para aut	210.522.346	16,57	16,57	2.774.584,24	10.327,16	2.784.891,41	2.784.891,41
6403.99.0100	Sandalias e chinelois, de couro natural e sol	34.423.874	8,06	0,03	-0,35	0,00	(134.459,06)	(134.459,06)
7207.11.9900	Out ferro/áço n/ligado <0,25% carbono	38.416.874	54.386.094	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8708.99.9900	Outras partes e acessórios, para automoveis	59.737.040	-0,24	-0,24	0,00	0,00	(143.368,90)	(143.368,90)
7201.10.0100	Ferro gusa não ligado, peso <=0,5% fosforo	23.760	5,46	5,46	1.297,30	0,00	1.297,30	1.297,30
1701.99.0100	Acucar refinado, mesmo em tabletas	39.929.121	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1602.50.9902	Carme bovino, cozida (corned beef)	10.690	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0207.41.0100	Carme de Gal/o frango, em pedacos, cong	39.929.121	4,37	4,37	464.148,32	0,00	464.148,32	464.148,32
2101.10.0100	Cafe soluvel	149.493.070	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7213.31.0000	Fio – maquina de ferro/ aço <0,25%C	176.946.439	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6403.91.0200	Calcados de couro de sola de borracha cobr. torno	49.136.072	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1701.11.0200	Acucar demerara, de cana, em bruto	612.183	1,47	1,47	8.989,09	0,00	8.989,09	8.989,09
8703.23.0199	Automveis de passageiro, gasol. pot <= 100H	26.848	9,34	0,20	9,54	2.507,60	53,70	2.561,30
2402.20.9900	Cigarras de Fumo (tabaco) execto os feitos	41.755.618	3,46	3,46	1.444.744,38	0,00	1.444.744,38	1.444.744,38
7214.20.0200	Bares de ferro/ aço n/lig. dentada, cont >=0,25%	2.636.795	9,34	9,34	246.215,72	0,00	246.215,72	246.215,72
4011.20.0000	Pneumaticos novos, de borracha, p/ onibus ou	41.779.898	4,79	4,79	2.001.257,11	0,00	2.001.257,11	2.001.257,11
7208.23.0100	Rolo lamin. à quente de ferro/áço esp >= 3MM	85.690.204	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4412.12.9900	Outs. Madeiras Compensadas c/face de madeira	3.568.747	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8407.34.0400	Motor explos. polictil, p/ veic terri. cil >1000CM3	10.690	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8706.00.0100	Chassis p/ onibus e microonibus, com motor	10.690	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2601.12.0100	Minério de Ferro, Aglomerado – Itabirito	7403.11.0000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8704.22.0100	Catodos de Cobre e seus elementos. Refin	8901.21.0200	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8704.22.0100	Caminhão/Furgão/Exc. motor pistao ign, compres	955.520	6,76	0,07	11,39	4.549,73	28,13	4.577,87
7208.42.0100	Prod. lamín. piano ferro/áço n/lig. estanhado	89.949.762	3,46	3,46	3.119.281,77	0,00	3.119.281,77	3.119.281,77
4011.10.0100	Pneumaticos novos, de borracha, para automov	35.450.688	1,41	0,21	1,62	499.854,84	74.446,47	574.301,31
6302.60.0100	Roupas de toucador, de tecido atelhado,	22.685.308	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2606.00.0201	Minério de alumínio – Bauxita não calcinada	92.068.679	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8901.20.0100	Navios – Tanque, grande calado, cap >5000TB/2	100.825.469	6,83	6,83	64.593,15	668,86	65.282,02	65.282,02
7208.12.0000	Prod. lamín. piano ferro/áço n/lig. estanhado	62.445.687	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8803.30.0000	Outras partes de aviões ou de helicópteros	59.394.015	8,06	0,03	8,09	4.787.157,61	17.818,20	4.804.975,81
7207.12.0100	Caixas de Marcha (velocidades) p/ automoveis	74.037.241	-0,41	-0,41	0,00	(303.552,69)	(303.552,69)	(303.552,69)
8708.39.9900	Outras partes de freios e servo-freios, p/ unidade	52.774	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0801.30.0200	Casterha de celu, fresca ou seca, sem casca	28.040.563	0,62	2,21	2,83	0,00	0,00	0,00
8403.99.0201	Sapatos de couro natural, sola n/ couro	100.999.000	0,00	0,00	0,00	(121.396,72)	(121.396,72)	(121.396,72)
8708.40.0000	Caixas de Marcha (velocidades) p/ automoveis	22.072.130	-0,55	-0,55	0,00	0,00	0,00	0,00
7202.21.0000	Ligas de ferro – silício, de conteúdo >55%	25.376.994	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8704.31.0200	Camioneta furgão etc motor pistao ign. centel	28.040.563	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7202.93.0000	Ligas de ferro – níobio	28.040.563	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8708.90.0100	Farelo de Polpa cítrica, para alimentação animal	TOTAL	3.870.854.829,00	0,00	1.76.274.031,42	(1.795.799,00)	174.478.232,41	174.478.232,41

ANEXO III
VALOR EXPORTADO POR PRODUTO –
criação e desvio de comércio
JAPÃO

ITEM TARIFÁRIO	PRODUTOS	Export.USS (FOB)	Criação %	Desvio %	Total %	Criação US\$ (FOB)	Desvio US\$ (FOB)	Total US\$ (FOB)
2804.00.0100	Farelo da Extracão do Óleo de Soja	35.040.464	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2601.11.0101	Minério de Ferro, não aglomerado, em grão	323.454.495	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0901.11.0101	Café não torrado, não descafeinado, em grão	98.170.280	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1201.00.0000	Soja, mesmo triturada	77.377.267	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6403.99.0202	Sapatos de Couro Natural, sola não couro	684.252	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7601.10.0000	Alumínio não ligado, em formas brutas	419.800.687	-0,70	-0,70	0,00	(2.938.604,81)	(2.938.604,81)	3.575.466,82
2009.11.0100	Sucos de Laranja, congelados, concentrados	39.118.893	9,14	3.575.466,82	0,00	0,00	0,00	3.575.466,82
7207.12.9800	Out. ferro/aco n/ligado <0,25% de carbono	2.548.819	21,44	546.466,79	0,00	0,00	0,00	546.466,79
4703.29.0000	Pasta quim de madeira n/iconif a soode/ sulfato	96.133.792	3,01	2.893.627,14	0,00	0,00	0,00	2.893.627,14
2601.12.0201	Minério de ferro, aglomerado – hematita	97.388.622	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2401.20.9801	Fumo(tabaco) destilado, curado em estufa	20.151.258	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2601.11.0199	Minério de ferro, não aglomerado – outs hematita	87.487.989	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2710.00.0302	Gasolina Automotiva tipo B, segundo normas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1701.11.0100	Acuador cristal, de cana, em bruto	3,59	3,59	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8702.10.0100	Onibus c/ motor de ignição por compressao	34.761.531	-1,14	-1,14	0,00	(396.281,45)	(396.281,45)	(396.281,45)
7208.24.0100	Rolo lamin. a quente de ferro/ aco esp. 3MM	5.585.059	2,00	2,00	111.701,18	0,00	0,00	111.701,18
0207.21.0000	Carne de gelo/ frango/ n/ contadas, congeladas	4.91	4,91	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1507.10.0000	Oleo de soja, em bruto, mesmo degomado	262.407	-3,67	-3,67	0,00	(9.630,34)	(9.630,34)	(9.630,34)
4802.52.0199	Outs. papeis cartoes peso > =40< =150g/m ² p/ impr	68.747	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8414.30.0100	Motocompressor Hemimétrico p/ refrigeradores	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8527.21.0100	Aparas receptor radio+toca – fílas, para aut	336.994	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6403.99.0100	Sandalias e chinelas, de couro natural e sol	2.222.554	21,44	476.515,58	0,00	0,00	0,00	476.515,58
7207.11.9800	Out ferro/aco n/ligado <0,25% carbono	92.355	6,99	6,99	0,00	0,00	0,00	6,99
8708.99.9800	Outras partes e acessorios, para automoveis	43.632.154	5,00	2.182.607,70	0,00	0,00	0,00	2.182.607,70
7201.10.0100	Ferro gusa não ligado, peso < =0,5% fosforo	5.53	5,53	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1701.99.0100	Acuador refinado, mesmo em tablettes	986.830	5,73	56.545,36	0,00	0,00	0,00	56.545,36
1602.50.9802	Carne bovino, cozida (corned beef)	83.941.264	1,09	1.023.959,78	0,00	0,00	0,00	1.023.959,78
0207.41.0100	Carne de Gal/ frango, em pedacos, cong	8.649.442	-0,05	-0,05	0,00	(4.324,72)	(4.324,72)	(4.324,72)
2101.10.0100	Cafe solivel	12.037.922	-0,53	-0,53	0,00	(63.800,99)	(63.800,99)	(63.800,99)
7213.31.0000	Fio – máquina de ferro/ aco <0,25%C	696.638	3,59	3,59	0,00	0,00	0,00	0,00
6403.91.0200	Calcados de couro de sola de borracha cobr. torno	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1701.11.0200	Acuador demerara, de cana, em bruto	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8703.23.0199	Automoveis de passageiro, gasol. pot < =100H	39.592	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2402.20.9900	Cigarros de Fumo (tabaco) exceto os feitos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2714.20.0200	Barras de ferro/ aco n/lig. dentada, cont >=0,25%	21.523.589	-0,51	-0,51	0,00	(109.770,30)	(109.770,30)	(109.770,30)
7208.23.0100	Pneumaticos novos, de borracha, p/ onibus ou	450.208	16,92	76.175,19	0,00	0,00	0,00	76.175,19
4412.12.9900	Rolo lamin. a quente de ferro/aco esp>=3MM	8.09	8,09	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8707.34.0400	Outs. Madeiras Compensadas c/fase de madeira	136.400.000	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8706.00.0100	Motor explos. policial, p/ veic terri cil >1000CM3	29.502.323	-0,65	-0,65	0,00	(191.765,10)	(191.765,10)	(191.765,10)
2601.12.0100	Chassis p/ onibus e microonibus, com motor	971.842	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7403.11.0000	Minério de Ferro, Aglomerado – lítarbito	849.100	0,24	-0,26	-0,02	2.037,84	(2.207,86)	(169.82)
8704.22.0100	Cátodos de Cobre e seus elementos, Refin	241.500	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7204.21.0200	Caminhão c/motor pistao, ignicio e compressor	125.703	-1,21	-1,21	0,00	0,00	0,00	0,00
8708.42.0100	Caminhão/Furgão/Etc, motor pistao igni. compre	424.699	28,57	28,57	121.336,50	0,00	0,00	121.336,50
4011.10.0100	Prod. lamin. pleno ferro/aco queime esp>10MM	11.993	6,99	838,31	0,00	0,00	0,00	838,31
6302.60.0100	Out.Ferro/aco n/ligado <0,25% carbono trans.	18,55	-4,13	-4,13	0,00	0,00	0,00	0,00
8708.39.9800	Outras partes de freios e servo – freios, p/ unidade	56.076.391	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8601.20.0100	Castanha de caju, fresca ou seca, sem casca	33.660.859	-0,05	-0,05	0,00	(16.830,43)	(16.830,43)	(16.830,43)
6403.99.0201	Sapatos de couro natural, sola n/ couro	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
8708.40.0000	Outras partes de aviões ou de helicópteros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7207.12.0100	Out.Ferro/aco n/ligado <0,25% carbono trans.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2808.90.0100	Farelo de Polpa citrica, para alimentacao animal	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL								17.742.688,54
TOTAL								1.780.908.514,00

O Impacto do NAFTA sobre a Economia Brasileira

Joaquim J.M. Guilhoto,¹ Eduardo B. Martins,² e Geoffrey J.D. Hewings³

1. Introdução

As duas forças aparentemente opostas do comércio internacional—liberalização através de acordos como o da Rodada Uruguai do GATT, e a tendência de mais e mais países se alinharem em áreas de livre comércio (tais como o NAFTA, a União Européia e o Mercosul)—sugerem que o padrão deste comércio provavelmente mudará significativamente ao longo da próxima década.

Este estudo examinará as possíveis consequências do NAFTA sobre o Brasil. Entretanto, os resultados não devem ser interpretados muito literalmente, uma vez que o NAFTA é um acordo em evolução, cuja composição provavelmente se alterará ao longo do tempo. Além do mais, a realidade geográfica—a não homogeneidade da localização da atividade econômica na América do Norte e a má qualidade da infra-estrutura de transportes no México—é ignorada nos debates sobre o acordo e seus impactos. Conseqüentemente, a visão macroeconômica que ignora a realidade da separação espacial entre a oferta e a demanda e as questões de acesso efetivo aos mercados provavelmente é errônea.

Este trabalho se distingue dos estudos anteriores porque não se limita a avaliar a perda potencial de receita de exportações brasileiras para os EUA, que poderão ser substituídas por exportações mexicanas, dadas as melhores condições de acesso que este terá ao mercado norte-americano, mas também analisa o impacto que esta perda de exportações terá sobre a economia como um todo, através das ligações intersetoriais observadas em um modelo do tipo Leontief-Miyazawa construído para o Brasil (Guilhoto, Conceição e Crocomo, 1994), assim como o impacto na balança comercial e sobre diferentes classes salariais. Desta forma, a perda em setores que não exportam diretamente para os EUA, mas que têm ligações fortes com setores exportadores, pode ser avaliada.

O trabalho se divide em seis seções. A próxima seção contém uma discussão geral sobre o NAFTA. A terceira seção apresenta alguns dados sobre o intercâmbio comercial do Brasil e do Mé-

¹ ESALQ - Universidade de São Paulo.

Este autor gostaria de agradecer ao suporte recebido da FAPESP e do Regional Economics Applications Laboratory, University of Illinois, EUA.

² Regional Economics Applications Laboratory, University of Illinois, EUA.

Gostaria de agradecer a Nestor Forster Jr., do Departamento de Política Comercial da Embaixada do Brasil em Washington, pelas informações gentilmente cedidas.

³ Regional Economics Applications Laboratory, University of Illinois, EUA.

xico com os EUA, e uma análise mais detalhada dos setores mais vulneráveis à concorrência mexicana. Na quarta seção, é descrita sucintamente a estrutura teórica do modelo utilizado para as simulações, sendo que os resultados das simulações são apresentados na quinta seção. Finalmente, as principais conclusões do trabalho são resumidas na sexta seção.

2. O Acordo Norte-Americano de Livre Comércio

O principal antecedente do NAFTA, o Acordo de Livre Comércio entre os EUA e o Canadá (CUSFTA), entrou em vigor em Janeiro de 1989. Existe um volume substancial de literatura dedicado ao acordo, seus prováveis efeitos em ambos os países, em diferentes setores da economia, na oferta e demanda de trabalho, etc.

Cinco anos após a entrada em vigor do CUSFTA, foi negociado um novo acordo incluindo o México—o Acordo Norte-Americano de Livre Comércio, NAFTA. Este novo acordo entrou em vigor em Janeiro de 1994, sofrendo uma oposição maior nos EUA do que a oposição enfrentada pelo CUSFTA cinco anos atrás. Alguns setores da sociedade norte-americana expressaram dúvidas sobre os efeitos positivos do NAFTA devido à grande diferença entre as economias dos EUA e do México, especialmente as diferenças dramáticas nos níveis salariais dos dois países (ver Quadro 1). Sindicatos norte-americanos fizeram enormes pressões contra o acordo e alguns grupos ecológicos levantaram dúvidas sobre a determinação do México em regular questões ambientais relativas à indústria. Foi também argumentado que as diferenças salariais por si só gerarão um deslocamento de atividade dos EUA para o México; mas é preciso levar em consideração a eficiência do setor de transportes mexicano, a disponibilidade de mão de obra qualificada, e outros fatores institucionais.

Devido à grande diferença entre as três economias (magnitude do mercado, salários, estoques de capital, força de trabalho, etc.), assim como aos respectivos níveis de protecionismo e arcabouços institucionais, é esperado que o impacto econômico do NAFTA seja maior do que o impacto resultante do CUSFTA.

Entretanto, o impacto econômico do NAFTA nos EUA deve ser pequeno (alguns estudos prevêem que devido ao acordo haverá um crescimento adicional do PIB de apenas 0,1-0,3%), devido às baixas tarifas de importação vigentes entre os EUA e México, especialmente sobre produtos entrando nos EUA oriundos do México. Estes produtos estão sujeitos a uma tarifa média de apenas 5% (apesar de alguns produtos, como o suco de laranja concentrado, estarem sujeitos a tarifas muito maiores), enquanto que produtos dos EUA entrando no México estão sujeitos a uma tarifa média de 10%.

Quadro 1
Taxa Salarial Nominal, EUA e México, 1983-89
(US\$/hora)

Ano	EUA	México	Taxa EUA/México
1983	12,10	1,03	11,75
1984	12,51	1,21	10,34
1985	12,96	1,25	10,45
1986	13,21	0,94	14,05
1987	13,40	0,97	13,81
1988	13,85	1,19	11,64
1989	14,21	1,39	10,22

O México reduziu drasticamente suas tarifas de importação como parte do programa de liberalização econômica executado nos últimos anos. Conseqüentemente, parte do impacto econômico da liberalização de comércio já ocorreu. Ademais, como no caso do CUSFTA, aproximadamente 85% dos produtos mexicanos entram nos EUA sem pagar tarifas; entretanto, barreiras não-tarifárias (quotas, licenças de exportação, etc.) são em alguns casos muito significativas, e inibem o livre comércio.

O NAFTA prevê a eliminação total de barreiras tarifárias e não-tarifárias entre os três países membros dentro de um prazo máximo de 15 anos. A eliminação das tarifas de importação será realizada baseada em cinco categorias principais,⁴ sendo que cada produto comercializado entre os três países é classificado em uma das cinco categorias. Estas categorias são apresentadas no Quadro 2.

Quadro 2
Categorias de Eliminação de Tarifas do NAFTA

Categoría	Redução Tarifária
A	Tarifas eliminadas inteiramente a partir de Janeiro de 1994
B	Tarifas eliminadas em cinco parcelas anuais iguais a partir de Janeiro de 1994; tarifa zero em Janeiro de 1998
C	Tarifas eliminadas em dez parcelas anuais iguais a partir de Janeiro de 1994; tarifa zero em Janeiro de 2003
D	Tarifa zero antes da vigência do NAFTA
E	Tarifas sobre alguns produtos têxteis e confecções eliminadas em seis parcelas anuais iguais a partir de Janeiro de 1994; tarifa zero em Janeiro de 1999

⁴ Existem várias subcategorias para produtos específicos. Digna de nota é a categoria C10, que se aplica, entre outros, aos produtos do setor de calçados. Segundo esta categoria, em Janeiro de 1994 a tarifa aplicada aos produtos mexicanos corresponderá a 80% da tarifa base, e será reduzida em parcelas anuais de 10% até ser eliminada em Janeiro de 2003.

O NAFTA é um acordo extremamente complexo, e outros fatores, como a eliminação de barreiras não-tarifárias, regras de origem, e provisões especiais para indústrias específicas não serão tratados aqui. Estes aspectos são sumarizados em Machado (1993).

Qualquer análise do impacto potencial do NAFTA sobre as economias do Brasil e de outros países deve levar em conta a capacidade da economia mexicana de responder às novas oportunidades. A redução de barreiras tarifárias e não-tarifárias é apenas uma condição necessária ao livre comércio; para que este comércio aumente, é necessário que haja um aumento da competitividade da economia mexicana. Vários estudos analisaram a questão da infra-estrutura em termos das conexões fronteiriças e da estrutura interna do sistema rodoviário mexicano. No momento, diferenças em políticas de seguro e responsabilidades fazem com que seja pouco atraente para companhias dos EUA operarem em rodovias mexicanas. Existe uma severa falta de armazéns refrigerados no México e consequentemente uma habilidade reduzida de mover mercadorias para dentro e fora do país de acordo com as necessidades do mercado. Além do mais, os custos de transporte rodoviário no México são de 50% a 100% maiores do que nos EUA, e o sistema ferroviário, apesar de estar em condições melhores, ainda não foi desregulamentado.

Enquanto é altamente provável que haja um aumento em investimentos diretos estrangeiros na infra-estrutura de transportes mexicana, tanto por parte dos EUA e Canadá, quanto de outros países, a habilidade do México em realizar plenamente os ganhos potenciais criados pelo NAFTA pode ser limitada pela infra-estrutura inadequada. Essencialmente, isto fornecerá as oportunidades necessárias para que as indústrias brasileiras mais passíveis de serem afetadas considerem a adoção de inovações, novas técnicas produtivas, e outras medidas, de modo a reduzir seus custos de entrada no mercado norte-americano e continuar a manter uma vantagem competitiva sobre o México.

Finalmente, deve ser observado que a evolução do NAFTA incluirá não somente a renegociação da eliminação de barreiras tarifárias e não-tarifárias como também a possibilidade de uma expansão no número de países membros. O Presidente Clinton tem promovido a idéia do Chile se unir ao NAFTA; o Brasil e outros membros do Mercosul podem, num futuro muito próximo, se ver diante da possibilidade de se unirem a uma área de livre comércio hemisférica. Independentemente das opções que venham a ser consideradas, os setores da economia brasileira analisados nas próximas seções são os que provavelmente continuarão a enfrentar ameaças a seus mercados e, por esta razão, é preciso que se busquem meios de aumentar sua competitividade.

3. Intercâmbio Comercial do Brasil e do México com os EUA

A pauta de exportações brasileira tem sido caracterizada, nas décadas recentes, por uma marcadamente diversificação tanto a nível de produtos exportados como de mercados de destino. Conforme mostra o Quadro 3, a inserção comercial do Brasil, do ponto de vista das exportações, é a de um *global trader*, com interesses comerciais geograficamente diversificados.

Três blocos (os países do NAFTA, da CEE e o resto do mundo) são responsáveis, cada um, por aproximadamente 30% das exportações brasileiras, ficando o Mercosul e o Japão com o restante. Quando se leva em conta o tipo de produto exportado, pode-se observar uma especialização das pautas segundo mercado de destino, com uma concentração da venda de manufaturados e combustíveis para os países do NAFTA e do Mercosul, e de produtos básicos e matérias-primas para os países da CEE e o Japão (Motta Veiga, 1993). Ainda assim, exceto no caso dos combustíveis (70% das exportações são destinadas aos EUA), existe uma notável diversificação geográfica no padrão de exportações, reforçando a inserção do Brasil como um *global trader* no cenário mundial.

Quadro 3

Brasil: Estrutura das exportações por tipo de bens segundo principais mercados de destino (como % do total) - 1987-91

Produtos	Mercados					
	EUA	NAFTA	Mercosul	CEE	Japão	Resto do Mundo
Alimentos	17,6	19,5	2,0	45,5	5,2	27,8
Materiais Agrícolas	22,2	23,8	3,2	38,0	12,4	22,6
Combustíveis	69,7	72,1	7,2	5,1	0,1	15,5
Minerais e metais	9,4	11,4	3,6	38,5	24,3	22,2
Manufaturas	28,9	33,6	7,2	19,5	4,2	35,5
Não classificados	1,2	1,2	0,5	2,6	0,0	95,7
TOTAL	23,8	27,2	5,1	29,3	7,1	31,3

Fonte: Motta Veiga (1993)

Os Estados Unidos permanecem, entretanto, como o maior parceiro comercial individual do Brasil. O intercâmbio comercial entre os dois países (exportações + importações) movimentou, em média, US\$ 11 bilhões por ano ao longo da década passada, tendo registrado um crescimento médio de 4,75% ao ano. O superávit acumulado pelo Brasil ao longo do período ultrapassa os US\$ 39 bilhões, mas, após atingir US\$ 5,7 bilhões em 1988 vem sofrendo quedas significativas, tendo diminuído 73% em 1991. O ano de 1992 mostra uma retomada do crescimento do balanço comercial favo-

rável ao Brasil, tendo sido registrado um superávit de US\$ 2,12 bilhões—um crescimento de 120% em relação ao ano anterior.

Quadro 4

Intercâmbio Comercial EUA/Brasil e EUA/México, 1980-92 (US\$ bilhões)

Ano	EUA / Brasil				EUA / México			
	Exportações	Importações	Saldo	Intercâmbio Total	Exportações	Importações	Saldo	Intercâmbio Total
1980	4,33	3,97	0,37	8,30	14,91	12,77	2,14	27,7
1981	3,78	4,79	-1,00	8,57	17,72	14,01	3,72	31,7
1982	3,41	4,59	-1,19	8,00	11,74	15,68	-3,95	27,4
1983	2,54	5,38	-2,84	7,92	9,08	17,01	-7,93	26,1
1984	2,63	8,23	-5,60	10,85	11,98	18,25	-6,27	30,2
1985	3,13	8,10	-4,98	11,23	13,39	19,35	-5,96	32,7
1986	3,85	7,25	-3,40	11,10	12,38	17,54	-5,16	29,9
1987	4,00	8,43	-4,43	12,43	14,57	20,51	-5,94	35,1
1988	4,25	9,97	-5,72	14,22	20,62	23,52	-2,90	44,1
1989	4,80	8,99	-4,19	13,79	24,84	27,44	-2,60	52,3
1990	5,06	8,60	-3,54	13,66	28,25	30,77	-2,52	59,0
1991	6,15	7,11	-0,96	13,26	33,14	31,77	1,37	64,9
1992	5,74	7,86	-2,12	13,60	40,33	35,86	4,47	76,2

Fonte: U.N. International Trade Statistics Yearbook

A inserção do México no comércio mundial é marcadamente diferente, sendo caracterizada por uma forte predominância das relações bilaterais com os Estados Unidos. Conforme mostra o Quadro 5, durante o período 1987-92, aproximadamente 70% das exportações mexicanas se dirigiram aos Estados Unidos, sendo destinados aos países da CEE apenas 12%, Japão 5%, países do Mercosul menos de 2%, e resto do mundo 10%.

O intercâmbio comercial EUA/México é, portanto, de uma magnitude muito superior ao intercâmbio EUA/Brasil. As transações comerciais entre os dois países movimentaram, em média, US\$ 41 bilhões por ano durante os anos 80, com um crescimento médio de 9,5% ao ano.

Conforme pode ser visto na Figura 1, a diferença manteve-se constante até meados da década de 80, quando o valor do intercâmbio comercial EUA/México correspondia a aproximadamente três vezes o valor do intercâmbio EUA/Brasil. A partir de 1986 houve um crescimento significativo do intercâmbio EUA/México, enquanto as transações EUA/Brasil permaneceram estáveis. Em consequência, a diferença aumentou e, em 1992, o intercâmbio total EUA/México atingiu US\$ 76 bilhões, quase seis vezes o valor do intercâmbio com o Brasil no mesmo ano (US\$ 13 bilhões).

Quadro 5

México: Exportações por principais mercados de destino, 1987-92 (US\$ milhões)

Mercados	1987	1988	1989	1990	1991	1992	% (1)
EUA	13.265	13.453	16.091	18.834	18.728	18.656	68,36
NAFTA	13.577	13.726	16.363	19.058	19.289	19.441	70,04
Mercosul	416	311	372	412	417	673	1,80
CEE	2.997	2.681	2.649	3.364	3.338	3.216	12,60
Japão	1.346	1.228	1.311	1.502	1.229	883	5,18
Resto do Mundo	2.194	2.461	2.278	2.503	2.663	2.951	10,39
TOTAL	20.531	20.408	22.974	26.842	26.939	27.165	

Fonte: U.N. International Trade Statistics Yearbook

(1) Participação media no período 1987-92.

Durante o período 1980-92, o México acumulou um superávit de US\$ 31 bilhões, equivalente a um superávit médio de US\$ 2,4 bilhões ao ano. Entretanto, após ter obtido superávits durante praticamente toda a década de 80, em 1991 e 1992 foram registrados déficits de US\$ 1,4 e US\$ 4,5 bilhões, respectivamente. Estes déficits podem ser atribuídos a um aumento dramático das exportações americanas para o México, que cresceram 43% no período 1990-92, enquanto as importações americanas de produtos mexicanos cresceram apenas 17% no mesmo período.

O Quadro 6 apresenta o total de exportações do Brasil e do México durante o período 1980-92, e a proporção destas exportações destinadas aos EUA. Como foi notado anteriormente, a maior parte das exportações mexicanas se destina aos EUA—em média, 63% durante o período analisado. No caso brasileiro, apenas 23% das exportações durante o período se destinaram aos EUA.

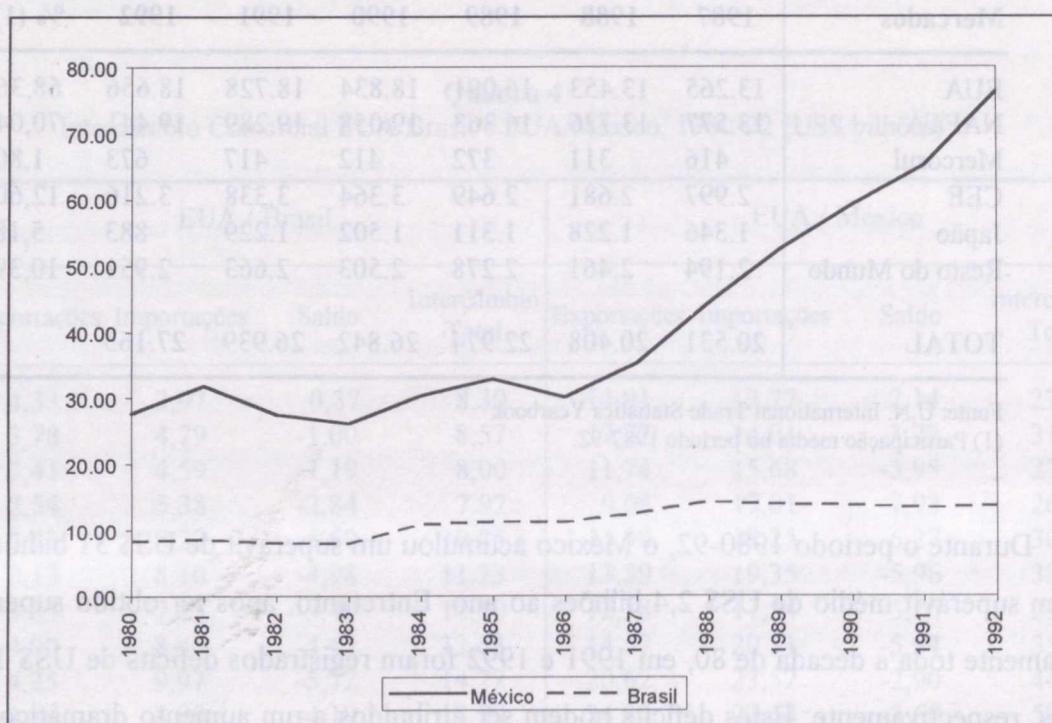
Esta discrepância na participação dos EUA nas exportações do Brasil e México é explicitada na Figura 2. Como pode ser observado, no caso do México a participação flutua entre 50 e 70%, e no caso do Brasil oscila apenas entre 20 e 30%.

* O índice para os países é o $\frac{X_{1992}}{X_{1987}}$ calculado da seguinte forma:

$$\frac{X_{1992}}{X_{1987}} = \left(\frac{\sum \text{do menor valor de } X_{1992}/X_{1987} \text{ a } X_{1992}/X_{1987}}{\text{número de valores a 3 dígitos CNU}} \right) \times 100$$

onde X_{1992} e X_{1987} são os valores a 3 dígitos CNU do produto exportado por a e b e $X_{1992} + X_{1987}$ são o total das exportações de a e b.

Figura 1
 Intercâmbio Comercial dos EUA com Brasil e México, 1980-92
 (US\$ bilhões)



Fonte: U.N. International Trade Statistics Yearbook

Uma análise do impacto do NAFTA sobre a economia brasileira, dentro dos moldes aqui assumidos—deslocamento de exportações brasileiras por exportações mexicanas—deve considerar, além do padrão de comércio de ambos os países com os EUA, a estrutura de suas pautas de exportação. Naturalmente, quanto maior a semelhança nas pautas de exportação brasileira e mexicana para os EUA, maior o potencial de substituição de exportações brasileiras por exportações mexicanas.

Uma comparação das importações americanas dos 100 principais produtos brasileiros e mexicanos em 1993 (produtos classificados ao nível de dez dígitos do Sistema Harmônico) mostra que 11 destes produtos são importados tanto do Brasil quanto do México. Estes produtos incluem café em grão, não torrado; óleo combustível; produtos semimanufaturados de ferro ou aço não ligados de seção retangular; produtos de zinco não ligados; motores para automóveis com mais de 1000 cc; partes para motores para automóveis; rádios e toca-fitas para automóveis; veículos de passageiros de cilindrada entre 1500 cc e 3000 cc; e móveis de madeira. O valor destes produtos corresponde a 9% do total das importações de produtos brasileiros e 10% do total das importações de produtos mexicanos pelos EUA em 1993.

Quadro 6
Exportações Brasileiras, 1980-93 e Mexicanas, 1980-92 (US\$ Bilhões)

Ano	Brasil			México		
	Total	EUA	%	Total	EUA	%
1980	20.132	3.496	17,37	15.570	10.072	64,69
1981	23.680	4.111	17,36	19.646	10.716	54,55
1982	20.213	4.140	20,48	21.214	11.129	52,46
1983	21.899	5.063	23,12	21.819	13.034	59,74
1984	27.005	7.710	28,55	24.407	14.130	57,89
1985	25.639	6.950	27,11	22.102	13.341	60,36
1986	22.349	5.776	25,84	16.347	10.424	63,77
1987	26.224	7.183	27,39	20.887	13.265	63,51
1988	33.789	8.388	24,82	20.765	13.454	64,79
1989	34.383	7.744	22,52	23.048	16.163	70,13
1990	31.414	7.460	23,75	27.131	18.837	69,43
1991	31.622	6.387	20,20	27.175	18.957	69,76
1992	35.861	6.933	19,33	27.165	18.656	68,68
1993	38.782	7.878	20,31	n.d.	n.d.	n.d.

Fonte: Machado (1993), U.N. International Trade Statistics Yearbook, GATT, e MICT/SECEX

Erzan e Yeats (1992) calcularam um índice de similaridade de exportações para os países da

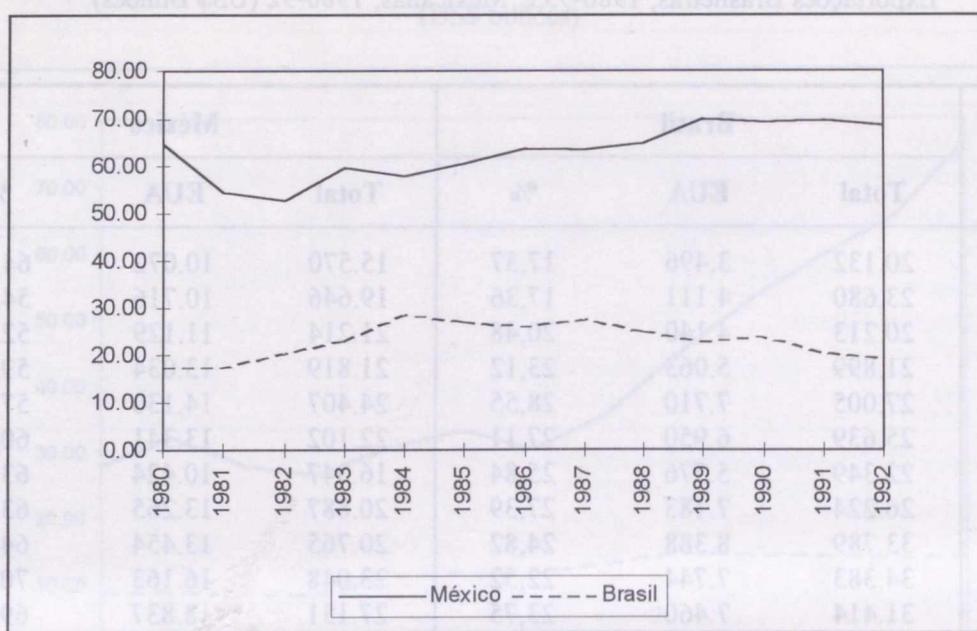
América Latina. O índice assume o valor 100 se a composição das pautas de exportação dos dois países é idêntica, e zero se elas são totalmente dissimilares.⁵ O Brasil e o México apresentam o índice de similaridade mais alto (47), seguidos por Argentina e Paraguai (38) e México e Venezuela (32), tendo, portanto, as pautas de exportação para os EUA mais semelhantes.

⁵ O índice para os países a e b ($S_{a,b}$) é calculado da seguinte forma:

$$S_{a,b} = \left(\sum \text{do menor valor de } x_{ia}/X_{aT}; x_{ib}/X_{bT} \right) \times 100$$

onde x_{ia} e x_{ib} são os valores a 3 dígitos CUCI do produto i exportado por a e b e X_{aT} e X_{bT} são o total das exportações de a e b .

Figura 2
Participação dos EUA nas Exportações do Brasil e do México (%)



Fonte: Quadro 6

Alguns setores, por sua importância na pauta de exportações brasileira, assim como pela sua presença nas exportações mexicanas para os EUA, são considerados os mais vulneráveis à concorrência por parte do México devido às melhores condições de acesso que este terá ao mercado norte-americano quando da implementação do NAFTA. Estes setores incluem calçados; partes e peças para automóveis; suco de laranja; produtos metalúrgicos; têxteis e confecções; e tabaco (ver, por exemplo, Machado 1993 e Ministério das Relações Exteriores 1993).

O Quadro 7 mostra os principais produtos brasileiros exportados para os EUA em 1992 e 1993. O total de exportações para os EUA atingiu US\$ 7,88 bilhões, aproximadamente 20% do total geral de exportações. As exportações de calçados atingiram o valor de US\$ 1,37 bilhão em 1993, correspondendo a 17% das exportações brasileiras para os EUA e quase 4% do total geral de exportações brasileiras no ano. Também estão presentes os setores partes e peças para automóveis (3,4% das exportações para os EUA); suco de laranja (3,4%); e produtos metalúrgicos semi-manufaturados de ferro ou aço (3%). Os setores de produtos têxteis e de tabaco, apesar de não estarem entre os 10 principais produtos exportados para os EUA, são tradicionalmente importantes na pauta de exportações brasileira. Cada um destes setores será analisado em mais detalhes a seguir, quando serão comparadas as exportações do Brasil e do México para os EUA para cada setor, assim como as barreiras tarifárias impostas pelos EUA e as facilidades de acesso que o México terá a partir da implementação do NAFTA.

Quadro 7
Principais Produtos Brasileiros Exportados para os EUA, 1992-93

	1993			1992		
	US\$ Mi- lhões	Total (%)	EUA (%)	US\$ Mi- lhões	Total (%)	EUA (%)
Total Geral	38.782,68			35.861,53		
Estados Unidos	7.878,00	20,31		6.933,23	19,33	
Calçados, partes e componentes	1.373,03	3,54	17,43	1.017,84	2,84	14,68
Motores de pistão, partes e peças	323,68	0,83	4,11	275,17	0,77	3,97
Aparelhos transmissores e receptores, e componentes	301,56	0,78	3,83	262,10	0,73	3,78
Gasolina	285,17	0,74	3,62	175,17	0,49	2,53
Partes e peças para veículos automóveis e tratores	264,37	0,68	3,36	213,00	0,59	3,07
Suco de laranja, concentrado, congelado	262,77	0,68	3,34	357,81	1,00	5,16
Semi-manufaturados de ferro ou aço, não ligados	237,78	0,61	3,02	180,99	0,50	2,61
Bombas e compressores, e partes	200,74	0,52	2,55	131,12	0,37	1,89
Café cru, em grão	199,31	0,51	2,53	199,12	0,56	2,87
Pasta química de madeira, à soda ou ao sulfato	187,11	0,48	2,38	209,95	0,59	3,03
Demais Produtos	4.242,48	0,94	53,85	3.910,95	0,91	56,41

Fonte: MICT/SECEX

3.1. Calçados

O setor de calçados foi responsável por mais de 17% das exportações brasileiras para os EUA em 1993 (Quadro 7). O valor das exportações atingiu US\$ 1,02 bilhão, um aumento de 35% em relação ao ano anterior.

Como pode ser visto no Quadro 8, as importações dos EUA de calçados cresceram enormemente ao longo dos últimos anos, passando de pouco mais US\$ 6 bilhões em 1985 para mais de US\$ 11 bilhões em 1993. Deste total, entre 10% e 15% são importados do Brasil (a média no período é de 12%), enquanto a participação do México flutua entre 1% e 2% (com uma média de apenas 1,6% no período).

Entre 60% e 80% das exportações brasileiras de calçados são destinadas aos EUA (66% em 1980, 80% em 1987, e 71% em 1991). Em 1979, as exportações mexicanas para os EUA representaram 74% do total de calçados exportados, tendo chegado a 96% em 1984 e caído para 71% em 1990.

Quadro 8
EUA: Importações de Calçados, 1985-93 (US\$ milhões)

	Total	Brasil	%	México	%
1985	6.103,68	935,11	15,32	77,31	1,27
1986	6.857,09	866,99	12,64	79,86	1,16
1987	7.654,06	971,73	12,70	105,44	1,38
1988	8.435,27	1.004,67	11,91	120,54	1,43
1989	8.795,66	1.096,21	12,46	171,63	1,95
1990	10.011,00	1.090,78	10,90	166,48	1,66
1991	9.983,91	1.017,11	10,19	164,77	1,65
1992	10.619,67	1.165,29	10,97	214,87	2,02
1993	11.643,18	1.475,63	12,67	217,61	1,87

Fonte: U.N. Commodity Trade Statistics e U.S. Department of Commerce

As tarifas que os EUA impõem às importações de calçados de couro (praticamente todas as exportações brasileiras de calçados para os EUA se enquadram nesta categoria) variam entre 5% e 15% (taxas para as Nações Mais Favorecidas—MFN), sendo que as tarifas para as três subcategorias que compõem a maioria das exportações brasileiras no setor enfrentam tarifas de 10%, 8,5% e 10%, respectivamente. Com a implementação do NAFTA, as tarifas para o México serão eliminadas, baseadas na categoria C10, ou seja, a partir de Janeiro de 1994, as tarifas representam 80% da tarifa base e serão reduzidas gradualmente até chegar a zero em 2003.

Entretanto, dada a pequena participação do México no mercado dos EUA e o pequeno potencial existente para desvio de comércio, mesmo que todas as exportações mexicanas sejam desviadas para os EUA, elas não representariam mais de 3% das importações de calçados feitas por aquele país. Assim, a implementação do NAFTA não deve afetar significativamente as exportações brasileiras—certamente não no curto e médio prazos. Uma ameaça muito maior vem dos países asiáticos, uma vez que a China detém hoje 60% do mercado norte-americano de calçados e está passando a produzir calçados de melhor qualidade em vez dos calçados mais baratos que compunham a maior parcela de suas exportações.

3.2. Automóveis, Partes e Peças

Apesar de as exportações brasileiras do setor terem chegado a US\$ 409 milhões em 1993, a participação do Brasil no mercado norte-americano é desprezível, tendo variado entre 0,4% e 1% no período analisado (Quadro 9). A participação do México cresceu de 1,36% em 1985 para quase 7% em 1993. Em 1991, as exportações brasileiras destinadas aos EUA representaram 15% do total exportado pelo setor, enquanto que a participação dos EUA no total exportado pelo México chegou a 92%. Isto indica que o potencial de desvio de comércio da parte do México não é grande, mas dada

a pequena participação brasileira nas importações norte-americanas, mesmo uma pequena substituição de importações brasileiras por importações mexicanas, pode ter um grande impacto.

Quadro 9
EUA: Importações de Veículos Rodoviários, Partes,
e Peças, 1985-93 (US\$ milhões)

	Total	Brasil	%	México	%
1985	59.379,49	260,76	0,44	807,06	1,36
1986	70.313,34	308,03	0,44	1.105,30	1,57
1987	74.580,01	665,69	0,89	1.926,60	2,58
1988	75.011,24	794,93	1,06	2.207,85	2,94
1989	73.842,59	682,05	0,92	2.404,94	3,26
1990	74.323,77	401,48	0,54	3.678,48	4,95
1991	76.331,39	350,54	0,46	4.712,43	6,17
1992	79.895,11	412,99	0,52	5.654,53	7,08
1993	90.339,52	408,99	0,45	6.927,29	7,67

Fonte: U.N. Commodity Trade Statistics e U.S. Department of Commerce

As tarifas impostas pelos EUA ao setor de partes e peças (onde se concentram as exportações brasileiras) não são altas, variando de zero a 3,1%. Entretanto, todas as exportações mexicanas passaram a ter tarifa zero a partir de Janeiro de 1994, uma vez que a eliminação das tarifas para o setor segue a categoria A.

3.3. Suco de Laranja

A participação do Brasil no mercado norte-americano de suco de laranja congelado é enorme, tendo chegado a mais de 89% das importações do produto feitas pelos EUA em 1993. O México é o segundo maior fornecedor para os EUA, e sua participação em 1993 foi de aproximadamente 6% (Quadro 10). Entretanto, mais de 99% das exportações mexicanas em 1990 foram destinadas aos EUA, enquanto 31% das exportações brasileiras em 1991 se dirigiu aquele país.

A tarifa base imposta pelos EUA ao setor é de 9,25¢ por litro ("single-strength equivalent," ou seja, equivalente a um litro de suco não congelado). O esquema de redução de tarifas do NAFTA impõe uma tarifa, a partir de Janeiro de 1994, de 4,625¢ por litro para quantidades não excedendo uma quota de 151.416.000 litros por ano, e de 9,019¢ para quantidades excedendo esta quota. As tarifas são reduzidas gradativamente num período de 15 anos, sendo que a quota é eliminada em 2006 e em 2008 a tarifa chega a zero.

Quadro 10
EUA: Importações de Suco de Laranja (1), 1985-93 (US\$ milhões)

	Total	Brasil	%	México	%
1985	822,78	551,77	67,06	11,65	1,42
1986	868,97	497,51	57,25	31,25	3,60
1987	974,31	611,97	62,81	54,15	5,56
1988	1.119,36	734,06	65,58	83,94	7,50
1989	569,53	492,13	86,41	58,27	10,23
1990	914,83	778,80	85,13	106,09	11,60
1991	308,01	256,89	83,40	43,29	14,05
1992	273,27	243,12	88,97	6,42	2,35
1993	251,94	224,72	89,20	14,36	5,70

Fonte: U.N. Commodity Trade Statistics e U.S. Department of Commerce

(1) Suco em Geral até 1988.

Tendo em vista que praticamente toda a exportação mexicana do setor se dirige aos EUA, e dado o longo prazo de maturação de uma plantação, o NAFTA não deve ter um impacto significativo nas exportações brasileiras no curto prazo. Os efeitos de longo prazo, quando a tarifa para o México for zero, podem, porém, ser devastadores. Ademais, as importações dos EUA vem caindo rapidamente, uma vez que os produtores locais estão deslocando as plantações para o sul da Flórida, a fim de escapar das geadas.

3.4. Produtos Metalúrgicos

As exportações brasileiras de produtos metalúrgicos para os EUA atingiram o valor de US\$ 928 milhões em 1993, representando 3% do mercado. O México exportou US\$1,5 bilhão, detendo 5% do mercado norte-americano. A participação dos EUA no total de exportações brasileiras para o setor foi de aproximadamente 12% em 1991; esta participação em relação às exportações mexicanas foi de 71% em 1990. Portanto, uma parcela muito maior das exportações mexicanas se dirige aos EUA.

Em 1993, as exportações brasileiras destinadas aos EUA representaram 1,2% do total exportado pelo setor, enquanto que a participação dos EUA no total exportado pelo México chegou a 9,3%. Isto indica que o potencial de desenvolvimento do comércio da parte do México não é grande, mas dada

Quadro 11
EUA: Importações de Produtos Metalúrgicos, 1985-93
(US\$ milhões)

	Total	Brasil	%	México	%
1985	25.510,52	890,23	3,49	626,75	2,46
1986	25.133,93	807,17	3,21	783,33	3,12
1987	26.544,09	773,12	2,91	988,21	3,72
1988	32.430,06	1.101,57	3,40	1.341,36	4,14
1989	31.862,44	1.070,93	3,36	1.479,77	4,64
1990	30.047,36	956,92	3,18	1.382,49	4,60
1991	26.555,46	951,09	3,58	1.135,06	4,27
1992	27.421,78	903,47	3,29	1.279,80	4,67
1993	30.141,93	928,87	3,08	1.535,88	5,10

Fonte: U.N. Commodity Trade Statistics e U.S. Department of Commerce

As tarifas impostas ao setor são geralmente baixas. Por exemplo, a tarifa para produtos de ferro em formas primárias, ligados e não-ligados (um dos principais produtos exportados pelo Brasil no setor) é zero; e as tarifas para produtos de alumínio, ligados (outro item importante nas exportações brasileiras) variam de zero a 2,6%. O NAFTA prevê a eliminação destas tarifas para o México de acordo com a categoria C, ou seja, em Janeiro de 1994 as tarifas equivalem a 90% da tarifa base, e chegam a zero em Janeiro de 2003.

Entretanto, barreiras não tarifárias são largamente usadas pelos EUA no setor, sendo que várias ações “anti-dumping” foram movidas contra o Brasil nos últimos anos, e um acordo de restrição voluntária às exportações (VER) de aço esteve em vigor entre 1984 e 1992.

3.5. Têxteis e Confecções

Como pode ser visto no Quadro 12, a participação do Brasil no mercado norte-americano de têxteis e confecções é muito pequena, tendo oscilado entre 1,3% e 0,8% durante o período analisado. A participação do México tem aumentado significativamente, passando de 1,8% em 1985 para 4,3% em 1993.

Como pode ser visto no Quadro 12, a participação do Brasil no mercado norte-americano de têxteis e confecções é muito pequena, tendo oscilado entre 1,3% e 0,8% durante o período analisado. A participação do México tem aumentado significativamente, passando de 1,8% em 1985 para 4,3% em 1993.

Quadro 12
EUA: Importações de Têxteis e Confecções, 1985-93
(US\$ milhões)

	Total	Brasil	%	México	%
1985	21.183,89	277,42	1,31	376,09	1,78
1986	24.534,21	260,48	1,06	350,53	1,43
1987	28.630,94	318,90	1,11	610,64	2,13
1988	29.342,82	371,24	1,27	684,43	2,33
1989	32.442,48	385,65	1,19	781,32	2,41
1990	33.707,81	307,86	0,91	1.013,91	3,01
1991	35.025,33	292,41	0,83	1.250,05	3,57
1992	38.219,73	393,91	1,03	1.478,96	3,87
1993	41.377,07	362,27	0,88	1.779,04	4,30

Fonte: U.N. Commodity Trade Statistics e U.S. Department of Commerce

A percentagem das exportações brasileiras do setor destinadas aos EUA, entretanto, tem aumentado, subindo de 12% em 1980 para mais de 30% em 1988. No caso do México, esta percentagem tem se mantido entre 50% e 60%, assumindo o valor de 56% em 1990.

O NAFTA prevê a eliminação de todas as tarifas incidentes sobre o setor imediatamente, ou dentro de um prazo de dez anos, e as barreiras não tarifárias (quotas, Acordo Multifibras) serão também eliminadas.

3.6. Tabaco

Como pode ser visto no Quadro 13, o Brasil detém uma parcela significativa do mercado norte-americano de tabaco. Entre 13% e 20% do tabaco importado pelos EUA durante o período analisado foram provenientes do Brasil, tendo o valor exportado em 1992 chegado a US\$ 396 milhões. A participação do México é muito menor, representando em 1993 apenas 1,24% das importações feitas pelos EUA.

Em 1991, aproximadamente 19% das exportações brasileiras do setor se dirigiram aos EUA, enquanto que 44% das exportações mexicanas de tabaco em 1990 foram destinadas aquele país.

Quadro 13
EUA: Importações de Tabaco, 1985-93 (US\$ milhões)

Do lado da demanda	Total	Brasil	%	México	%
1985	661,81	119,26	18,02	14,32	2,16
1986	720,36	126,69	17,59	18,73	2,60
1987	730,41	95,59	13,09	14,89	2,04
1988	577,49	117,02	20,26	21,42	3,71
1989	799,07	118,32	14,81	21,87	2,74
1990	856,04	141,28	16,50	16,63	1,94
1991	976,56	150,31	15,39	19,64	2,01
1992	1.831,76	252,71	13,80	17,16	0,94
1993	1.917,77	396,55	20,68	23,79	1,24

Fonte: U.N. Commodity Trade Statistics e U.S. Department of Commerce

A maior parte das importações feitas do Brasil (fumo parcialmente ou totalmente destalado) está sujeita a uma tarifa de 44,1¢ por kilograma. A redução tarifária acordada pelo NAFTA segue a classificação C, ou seja, a partir de Janeiro de 1994 a tarifa é de 39,6¢ por kilograma, e será gradualmente reduzida chegando a zero em Janeiro de 2003.

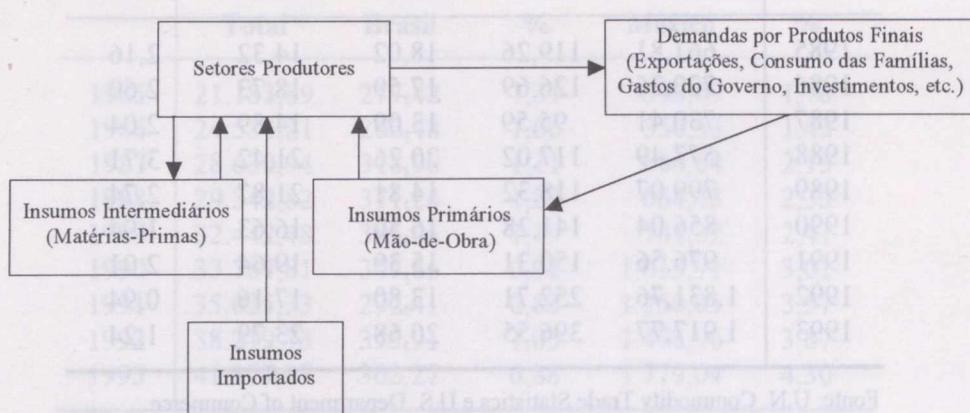
Dada a pequena participação do México no mercado mundial, a capacidade de desvio de comércio é insignificante, e seria preciso uma grande expansão da produção mexicana para que as exportações brasileiras fossem significativamente afetadas. Porém, a concorrência com produtores domésticos nos EUA tem aumentado, e uma nova lei que penaliza fabricantes de cigarros que não se utilizem de pelo menos 75% de tabaco produzido domesticamente pode ameaçar as exportações brasileiras para aquele país.

Na próxima seção será feita uma breve descrição do modelo utilizado para as simulações do impacto da queda de exportações nos setores analisados acima, e os resultados das simulações serão apresentados em seguida.

4. Descrição do Modelo Utilizado

O modelo utilizado nesta análise é baseado nos trabalhos de Leontief (1951) e Miyazawa (1976) sendo que a descrição completa do sistema de equações e do banco de dados utilizado na construção deste são apresentados em Guilhoto, Conceição, e Crocomo (1994). A Figura 3 apresenta a estrutura básica de operação do modelo, o qual é dividido em 5 blocos que operam conjuntamente para a determinação da sua solução.

Figura 3
Estrutura do Modelo Utilizado



Fonte: U.N. Commodity Trade Statistics e U.S. Department of Commerce.

O bloco propulsor do modelo, ou seja, aquele que contém as variáveis exógenas, é dado pelo bloco das demandas por produtos finais. Desta forma variações nos níveis das exportações, dos investimentos, dos gastos do governo, do consumo das famílias, etc. geram um impacto sobre o bloco dos setores produtores, dando informações a estes para aumentar ou diminuir a produção dos produtos que estão sofrendo variações na sua demanda final.

Vamos supor que este impacto seja de diminuição das exportações de produtos selecionados. Dada a informação da diminuição do nível de exportação, os setores produtores irão reduzir o seu nível de produção, o que fará com que haja uma queda na demanda direta de insumos intermediários (matérias-primas), insumos primários (mão-de-obra) e insumos importados.

A queda na demanda direta dos insumos intermediários irá causar uma diminuição na produção dos setores que os fabricam, que por sua vez vai gerar uma queda na demanda destes setores pelos diversos tipos de insumos, que novamente vai gerar uma diminuição na produção dos setores que fabricam estes insumos, e o processo continua se repetindo até que o sistema chegue a um ponto de equilíbrio. Existe portanto um efeito multiplicativo da queda das exportações, onde setores que diretamente não estão envolvidos no processo produtivo dos setores exportadores acabam também sendo afetados por esta queda.

Mas este efeito multiplicativo não se restringe apenas à demanda por insumos intermediários. Do lado da demanda por insumos primários o processo também se repete, só que de uma forma um pouco diferente, isto é, a queda na demanda por mão de obra fará com que haja uma diminuição no poder aquisitivo das famílias, gerando desta forma uma queda na demanda destas por produtos finais. Isto fará com que haja uma queda, novamente, no nível de atividade dos setores produtores, que por sua vez vão reduzir a demanda pelos diversos tipos de insumos, inclusive mão-de-obra, que

causará uma nova queda no poder aquisitivo, causando uma queda na demanda final das famílias, e assim sucessivamente até que o sistema chegue ao equilíbrio.

Do lado da demanda por mão-de-obra, é levado em consideração o fato que cada setor utiliza vários tipos desta, remunerando-os de formas diversas. Deste modo a distribuição de renda é afetada de uma forma diferente dependendo do tipo de setor que está tendo uma diminuição na sua produção. Por outro lado, o modo como a renda está distribuída afeta a estrutura de consumo, que vai afetar a estrutura produtiva, e assim sucessivamente, como explicitado acima.

Com referência aos insumos importados, o seu nível de consumo diminui em cada passagem do ciclo de diminuição da produção, como exposto anteriormente. Só que como os insumos importados não são produzidos internamente, estes não geram um impacto de diminuição da produção interna, da forma como acontece com os insumos intermediários e primários.

No modelo aqui utilizado a economia brasileira é dividida em 27 setores e em 3 classes de renda definidas em termos de salários mínimos (Quadro 14). A base do banco de dados do modelo se refere ao ano de 1980.⁶

Quadro 14
Divisão Setorial e Classes de Renda

Setores Produtivos	1	Agricultura		15	Perfumaria
	2	Mineração		16	Plásticos
	3	Minerais não Metálicos		17	Têxtil
	4	Metalurgia		18	Vestuário e Calçados
	5	Mecânica		19	Produtos Alimentares
	6	Material Elétrico		20	Bebidas
	7	Material de Transporte		21	Fumo
	8	Madeira		22	Editorial e Gráfica
	9	Mobiliário		23	Diversos
	10	Papel e Papelão		24	Energia, Água, Saneamento, e Com.
	11	Borracha		25	Construção Civil
	12	Couros e Peles		26	Transporte e Margens de Comércio
	13	Química		27	Serviços
	14	Farmacêutica			
Classes de Renda	1	0 a 5 Salários Mínimos			
	2	5 a 20 Salários Mínimos			
	3	+ de 20 Salários Mínimos			

⁶ O modelo se utiliza de uma Matriz de Contabilidade Social (MCS) para a sua construção, sendo que a base de dados utilizada na construção da MCS é baseada na matriz de insumo-produto do Brasil, construída para o ano de 1980 (veja IBGE, 1989), sendo este o último ano para o qual existem os dados necessários para a construção do modelo. Desta forma os resultados apresentados são os mais atuais possíveis.

5. Resultados das Simulações

O modelo descrito na seção anterior foi utilizado para se estimar quais seriam os impactos da queda das exportações brasileiras nos setores identificados acima como entre os mais vulneráveis a uma maior concorrência por parte do México, após a entrada em vigor do NAFTA.

A análise dos impactos é feita em duas partes. Primeiro é feito um estudo destes impactos sobre os níveis: a) de produção total dos diversos setores; b) das importações e da balança comercial; e c) da massa de salários por classe de renda e no total. Na segunda parte é feita uma análise mais detalhada dos impactos da queda nas exportações dos setores selecionados, sobre os outros setores da economia.

Como pode ser observado pelo Quadro 15 e pela Figura 4, o impacto da queda de 1 milhão de dólares nas exportações dos setores selecionados, sobre o nível da produção total varia de US\$ 4,26 milhões (Fumo) a US\$ 4,68 milhões (Material de Transporte), com os setores de Produtos Metalúrgicos, Têxtil, Vestuários e Calçados, e Produtos Alimentares apresentando impactos na ordem de US\$ 4,5 milhões. Estes resultados mostram o alto grau de interligação da economia brasileira com multiplicadores setoriais superiores a 4,26 para os setores selecionados.

Quadro 15
Impactos em Milhões de Dólares da Queda de US\$ 1 Milhão nas Exportações de Setores Selecionados

	Produtos Metalúrgicos	Material de Transporte	Têxtil	Vestuário e Calçados	Produtos Alimentares	Fumo
Var. da Produção	4,55	4,68	4,47	4,44	4,55	4,26
Var. das Importações	0,25	0,25	0,21	0,19	0,24	0,18
Var. da Balança Comercial	0,74	0,74	0,78	0,80	0,76	0,82
Var. dos Sal. 0 a 5 S. M.	0,53	0,59	0,50	0,54	0,47	0,56
Var. dos Sal. 5 a 20 S. M.	0,60	0,62	0,63	0,64	0,66	0,66
Var. dos Sal. + 20 S. M.	0,38	0,39	0,42	0,43	0,46	0,44
Var. dos Sal. Total	1,51	1,61	1,56	1,62	1,59	1,66

No Quadro 15 e na Figura 5 tem-se qual seria o impacto sobre o nível de importações e da balança comercial, da queda de 1 milhão de dólares nas exportações dos setores selecionados. Estes valores refletem não apenas as importações do setor em questão, mas o volume total de importações em todos os setores da economia. A menor composição de produtos importados é encontrada no setor produtor de Fumo (US\$ 0,18 milhões), enquanto que a maior participação, na ordem de US\$

0,25 milhão, é dada pelos setores de Produtos Metalúrgicos e de Material de Transporte, resultados intermediários são encontrados nos setores de Vestuário e Calçados (US\$ 0,19 milhão), Têxtil (US\$ 0,21 milhão), e Produtos Alimentares (US\$ 0,24 milhão). Desta forma, uma queda no nível das exportações nos setores com maior dependência de importações gera um saldo negativo menor na balança comercial, dado que a queda no nível das importações necessárias para a produção das exportações destes setores é maior do que nos outros.

Figura 4
Impacto Total (Direto + Indireto) da Queda de US\$ 1 Milhão nas Exportações de Setores Selecionados

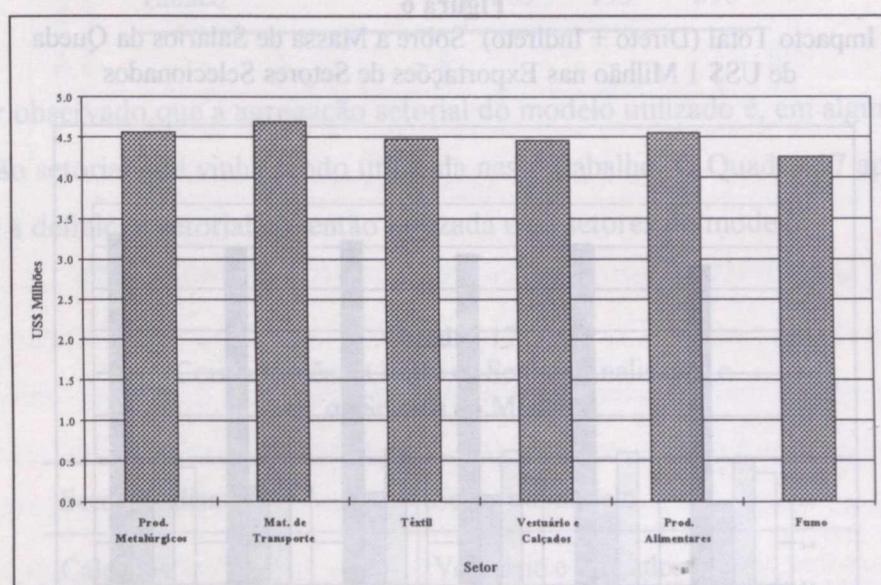
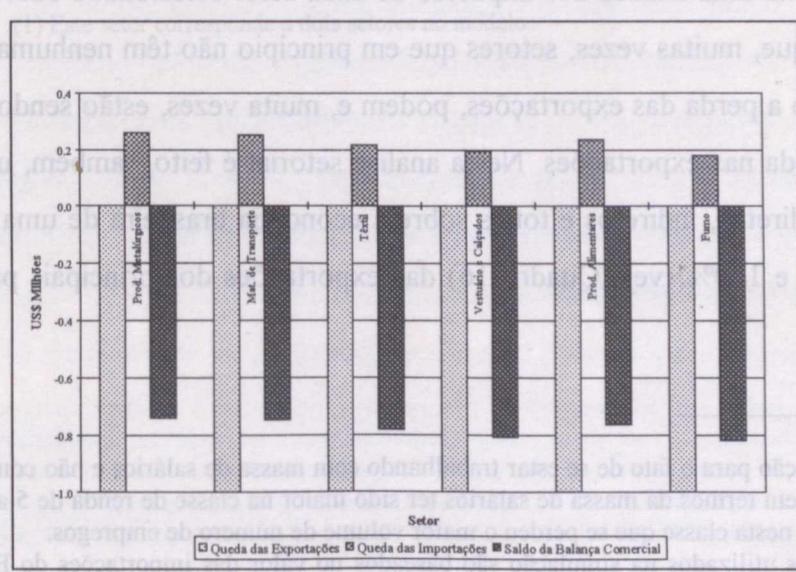


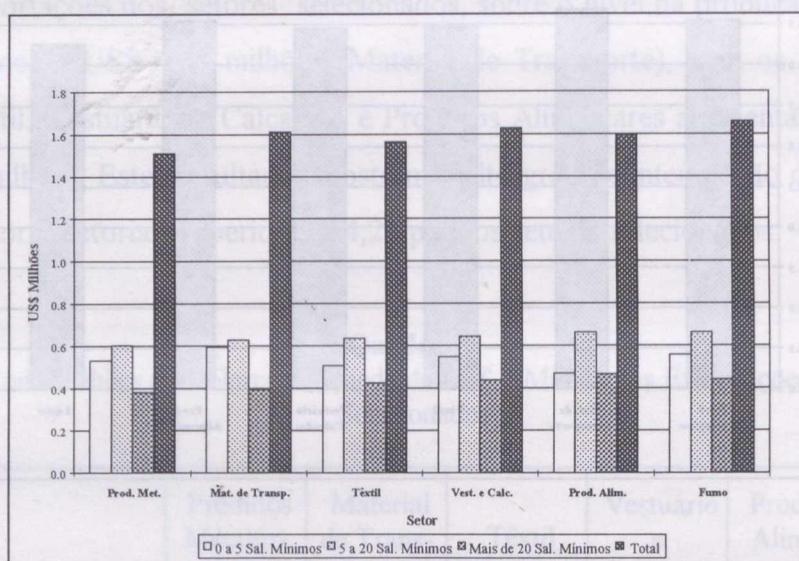
Figura 5

Balança Comercial Resultante da Queda de US\$ 1 Milhão nas Exportações de Setores Selecionados



Com relação à massa de salários, pela análise do Quadro 15 e da Figura 6, nota-se que o setor de Fumo é aquele que apresenta um maior impacto sobre o volume total de salários (US\$ 1,66 milhão), indicando ser este, entre os setores selecionados, o mais dependente de mão-de-obra. Em ordem decrescente de dependência de mão-de-obra, temos Vestuário e Calçados (US\$ 1,62 milhão), Material de Transporte (US\$ 1,61 milhão), Produtos Alimentares (US\$ 1,59 milhão), Têxtil (US\$ 1,56 milhão), e Produtos Metalúrgicos (US\$ 1,51 milhão). Em todos os setores nota-se que o volume da perda maior em termos de massa de salários, dá-se nos trabalhadores que se encontram na faixa de renda de 5 a 20 salários mínimos, seguido pelos trabalhadores na classe de renda de 0 a 5 salários mínimos e por último a classe de mais de 20 salários mínimos.⁷

Figura 6
Impacto Total (Direto + Indireto) Sobre a Massa de Salários da Queda
de US\$ 1 Milhão nas Exportações de Setores Selecionados



A seguir é feita uma análise dos impactos de cada setor selecionado sobre os outros setores da economia, dado que, muitas vezes, setores que em princípio não têm nenhuma ligação com o setor que está sofrendo a perda das exportações, podem e, muitas vezes, estão sendo afetados de forma indireta por esta queda nas exportações. Nesta análise setorial é feito, também, um estudo de quais seriam os impactos diretos, indiretos e totais sobre a economia brasileira de uma perda de respectivamente 10%, 50%, e 100% (veja Quadro 16) das exportações dos principais produtos adquiridos pelos EUA.⁸

⁷ Deve-se chamar a atenção para o fato de se estar trabalhando com massa de salários e não com volume de emprego, ou seja, apesar da perda em termos da massa de salários ter sido maior na classe de renda de 5 a 20 salários mínimos, isto não significa que foi nesta classe que se perdeu o maior volume de número de empregos.

⁸ O valor das exportações utilizados na simulação são baseados no valor das importações do Brasil realizadas pelos Estados Unidos em 1993.

Quadro 16

Impactos da Queda das Exportações Utilizados nas Simulações (US\$ Milhões)

Produtos	Tipo	Simulações (US\$ Milhões)			Queda de 100%
		10%	50%	100%	
Produtos Metalúrgicos	Produtos Metalúrgicos	93	465	930	1579,14
	Material de Transporte	41	205	410	2637,10
	Têxtil	19	95	190	4236,21
	Confecções	17	85	170	586,63
	Calçados	148	740	1480	1235,04
	Suco de Laranja	22	110	220	1021,67
Têxtil	Tabaco	39	195	390	320,47

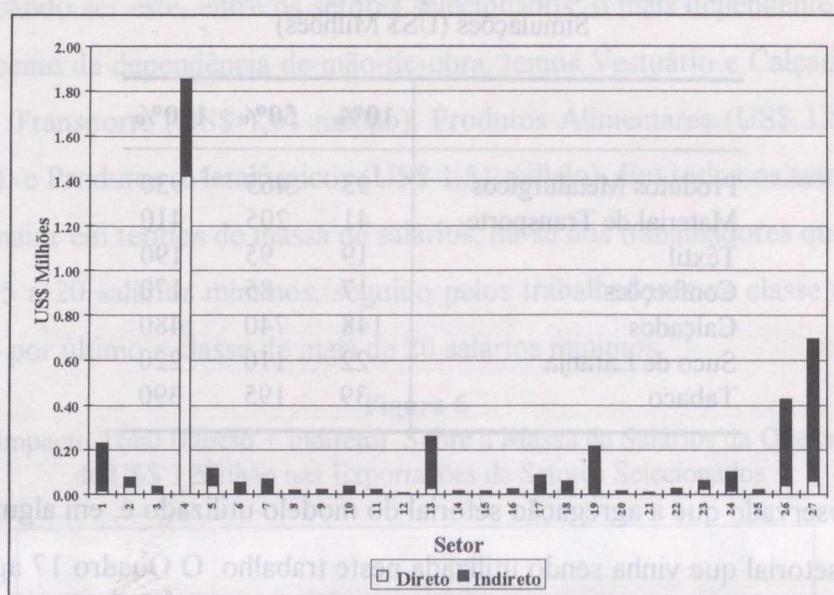
Deve ser observado que a agregação setorial do modelo utilizado é, em alguns casos, diferente da classificação setorial que vinha sendo utilizada neste trabalho. O Quadro 17 apresenta a correspondência entre a definição setorial até então utilizada e os setores do modelo.

Quadro 17

Setor analisado	Setor no modelo
Calçados	Vestuário e Calçados
Automóveis, Partes e Peças	Material de Transporte
Suco de Laranja	Produtos Alimentares
Produtos Metalúrgicos	Produtos Metalúrgicos
Têxtil e Confecções	Vestuário e Calçados; Têxteis (1)
Tabaco	Fumo

(1) Este setor corresponde a dois setores no modelo

Figura 7
 Impacto Direto e Total (Direto + Indireto) da Queda de US\$ 1 Milhão nas Exportações de Produtos Metalúrgicos



5.1. Impacto da Queda das Exportações de Produtos Metalúrgicos

A partir da Figura 7 observa-se que setores que de uma forma direta têm um grau de utilização nulo ou pequeno por parte do setor de Produtos Metalúrgicos, quando considerado o total das demandas e das interações deste último setor com a economia, passam a ter um grande grau de importância no processo produtivo de Produtos Metalúrgicos.⁹ Desta forma vemos o crescimento da importância dos setores relacionados com: a) a demanda dos trabalhadores, ou seja, Alimentos, Têxtil, Vestuário e Calçados, Produtos Alimentares, Serviços; b) com infra-estrutura: Energia, Água, Saneamento e Comunicações; e c) com a comercialização dos bens na economia, isto é, Transporte e Margens de Comércio e Serviços. Deve também ser destacado o crescimento da importância do setor de Química que como mostrado em trabalhos anteriores (veja por exemplo Sonis, Guilhoto, Hewings, e Martins, 1994), é um dos setores chave dentro do processo produtivo da economia brasileira.¹⁰ Desta forma, o impacto maior da queda de exportações de Produtos Metalúrgicos, se dá primeiro sobre si mesmo, seguido pelos setores de Serviços, Transporte e Margens de Comércio, Química, Agricultura, e Produtos Alimentares. Esta ordem é diferente daquela em que são considerados apenas os impactos diretos deste setor.

⁹ Na estimativa dos efeitos diretos do setor que está gerando o impacto, levou-se em consideração os US\$ 1 milhão da perda das exportações, mais os requerimentos diretos daquele setor para a produção deste valor das exportações. Desta forma o valor de US\$ 1,4204 milhões de impacto direto de Produtos Metalúrgicos sobre si mesmo, se refere à perda de US\$ 1 milhão de exportações mais US\$ 0,4204 milhões de insumos diretos necessários para a produção deste volume de exportações.

¹⁰ No setor Química estão incluídos os combustíveis derivados do petróleo e do álcool.

Quadro 18

Produtos	Tipo	Queda de 10%	Queda de 50%	Queda de 100%
Produtos Metalúrgicos	Direto	157.91	789.57	1579.14
	Indireto	265.71	1328.55	2657.10
	Total	423.62	2118.12	4236.24
Automóveis, Partes e Peças	Direto	68.66	343.31	686.63
	Indireto	123.50	617.52	1235.04
	Total	192.17	960.84	1921.67
Têxtil	Direto	32.05	160.24	320.47
	Indireto	52.91	264.57	529.13
	Total	84.96	424.80	849.60
Confecções	Direto	27.27	136.36	272.71
	Indireto	48.35	241.77	483.55
	Total	75.63	378.13	756.26
Calçados	Direto	237.42	1187.11	2374.22
	Indireto	420.97	2104.86	4209.71
	Total	658.39	3291.96	6583.93
Suco de Laranja	Direto	39.78	198.91	397.83
	Indireto	60.30	301.51	603.02
	Total	100.08	500.42	1000.85
Tabaco	Direto	62.13	310.67	621.35
	Indireto	103.94	519.69	1039.39
	Total	166.07	830.37	1660.74

O Quadro 18 mostra que a cada 10% (US\$ 93 milhões) de perda das exportações de Produtos Metalúrgicos para os EUA os impactos diretos sobre a economia são da ordem de US\$ 158 milhões, enquanto que os indiretos totalizam US\$ 266 milhões, gerando um impacto global de US\$ 424 milhões.

5.2. Impacto da Queda das Exportações de Material de Transporte

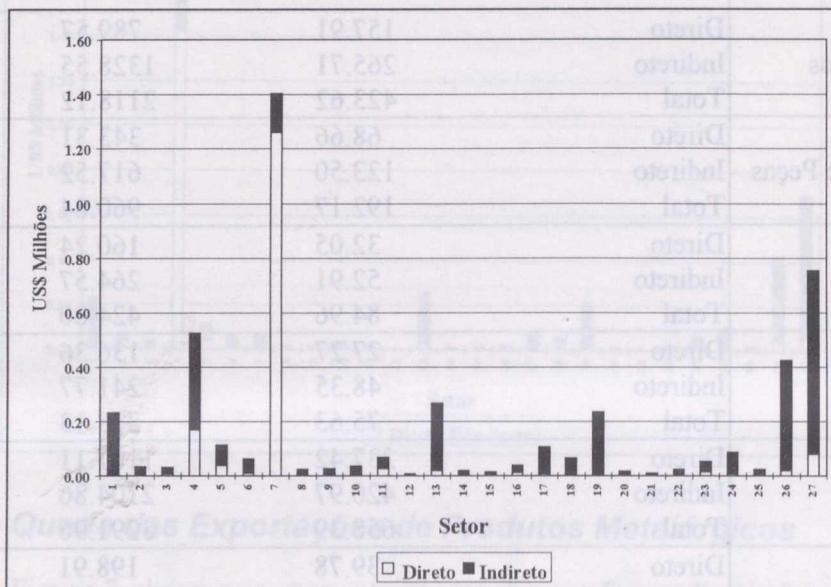
Do lado do setor produtor de Material de Transporte (Figura 8), observa-se basicamente o mesmo que aconteceu com o setor de Produtos Metalúrgicos, ou seja, na consideração do impacto total deste setor com a economia, há um aumento da importância dos setores relacionados com a demanda dos trabalhadores, infra-estrutura, e comercialização. Sendo que os maiores impactos da queda de exportações de Material de Transporte se dão no próprio setor, seguido pelos setores de Serviços, Produtos Metalúrgicos, Transporte e Margens de Comércio, Química, Produtos Alimentares, e Agricultura.

O Quadro 18 mostra que a cada 10% (US\$ 41 milhões) de perda das exportações de Automóveis, Partes e Peças para os EUA os impactos diretos sobre a economia são da ordem de US\$ 69

milhões, enquanto que os indiretos totalizam US\$ 123 milhões, gerando um impacto global de US\$ 192 milhões.

Figura 8

Impacto Direto e Total (Direto + Indireto) da Queda de US\$ 1 Milhão nas Exportações de Material de Transporte

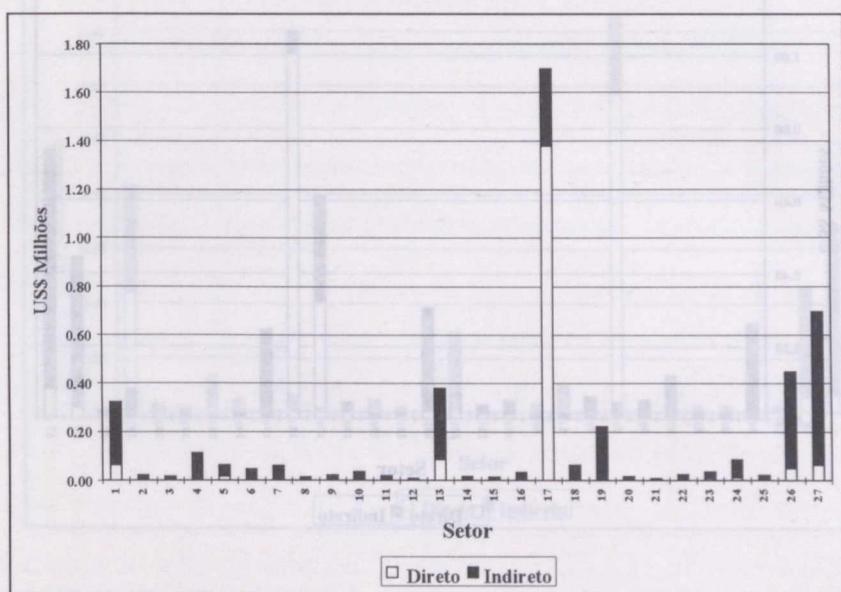


5.3. Impacto da Queda das Exportações de Têxteis

Quando se considera o setor de Têxteis (Figura 9), verifica-se que além do fato de que as observações feitas para os dois setores anteriormente analisados, continuam válidas. Setores que antes não eram demandados de forma direta, como Produtos Metalúrgicos e Material de Transporte, passam a ter importância dentro do processo produtivo de Têxteis. Temos então que os maiores impactos da queda de exportações de Têxteis se dão no próprio setor, seguido pelos setores de Serviços, Transporte e Margens de Comércio, Química, Agricultura, e Produtos Alimentares.

O Quadro 18 mostra que a cada 10% (US\$ 19 milhões) de perda das exportações de Têxteis para os EUA, os impactos diretos sobre a economia são da ordem de US\$ 32 milhões, enquanto que os indiretos totalizam US\$ 53 milhões, gerando um impacto global de US\$ 85 milhões.

Figura 9
Impacto Direto e Total (Direto + Indireto) da Queda de US\$ 1 Milhão
nas Exportações de Têxteis



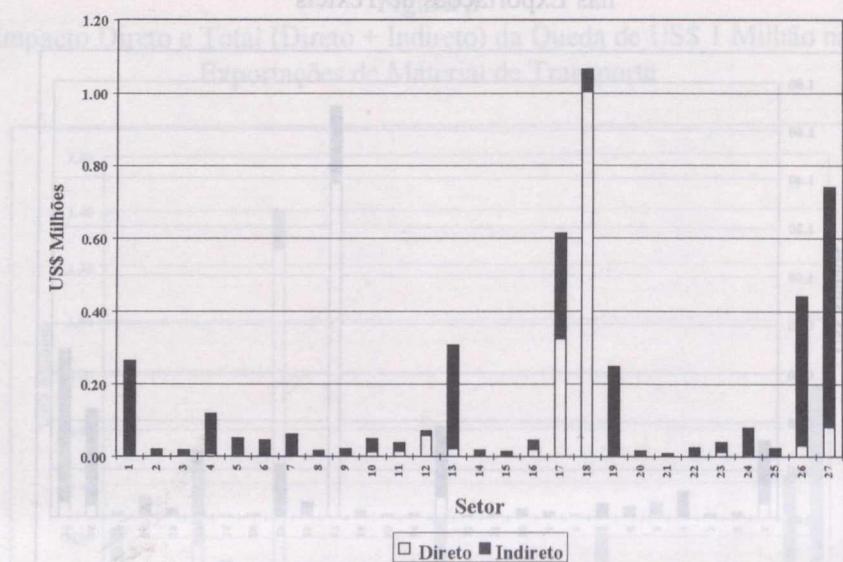
5.4. Impacto da Queda das Exportações de Vestuário e Calçados

A Figura 10 mostra que o setor de Vestuário e Calçados é um dos que afeta o maior número de setores dentro da economia, quando considerado o efeito total deste setor. As observações feitas anteriormente para os outros setores se repetem aqui, sendo que em termos de importância dos impactos deste setor, em primeiro lugar vêm os impactos neste setor, seguidos pelos impactos no setores de Serviços, Têxtil, Transporte e Margens de Comércio, Química, Agricultura, e Produtos Alimentares.

O Quadro 18 mostra que a cada 10% (US\$ 17 milhões) de perda das exportações de Vestuário para os EUA os impactos diretos sobre a economia são da ordem de US\$ 27 milhões, enquanto que os indiretos totalizam US\$ 48 milhões, gerando um impacto global de US\$ 75 milhões.

O Quadro 18 mostra que a cada 10% (US\$ 148 milhões) de perda das exportações de Calçados para os EUA os impactos diretos sobre a economia são da ordem de US\$ 237 milhões, enquanto que os indiretos totalizam US\$ 421 milhões, gerando um impacto global de US\$ 658 milhões.

Figura 10
 Impacto Direto e Total (Direto + Indireto) da Queda de US\$ 1 Milhão
 nas Exportações de Vestuários e Calçados



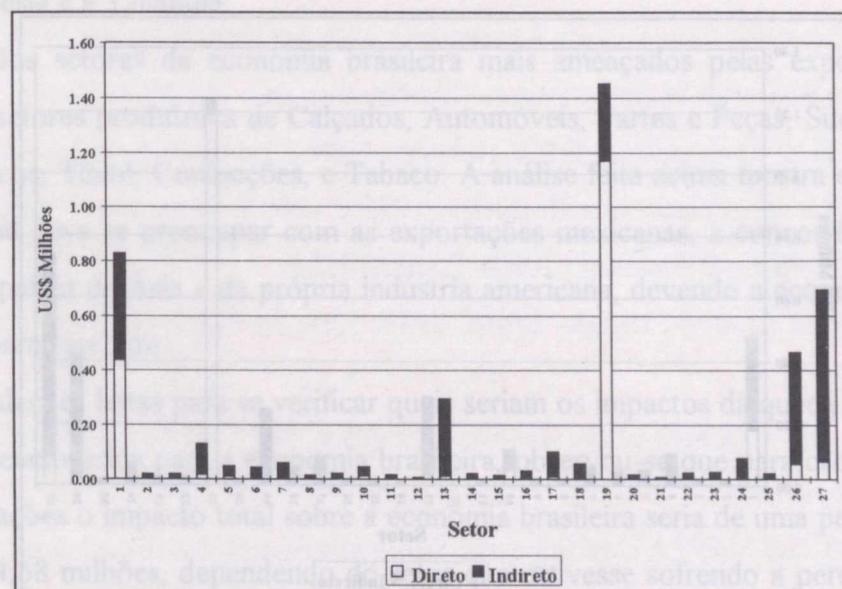
5.5. Impacto da Queda das Exportações de Produtos Alimentares

A Figura 11 mostra, como era de se esperar, que os maiores impactos deste setor se dão sobre ele mesmo e sobre o setor da Agricultura, dado que os dois estão fortemente relacionados. Note-se porém, que as observações feitas com relação a como as interligações se dão na economia, continuam válidas. Desta forma, temos que após os impactos nos setores relacionados acima os maiores impactos se dão nos setores de Serviços, Transporte e Margens de Comércio e Química.

O Quadro 18 mostra que a cada 10% (US\$ 22 milhões) de perda das exportações de Suco de Laranja para os EUA os impactos diretos sobre a economia são da ordem de US\$ 40 milhões, enquanto que os indiretos totalizam US\$ 60 milhões, gerando um impacto global de US\$ 100 milhões.

Figura 11

Impacto Direto e Total (Direto + Indireto) da Queda de US\$ 1 Milhão nas Exportações de Produtos Alimentares

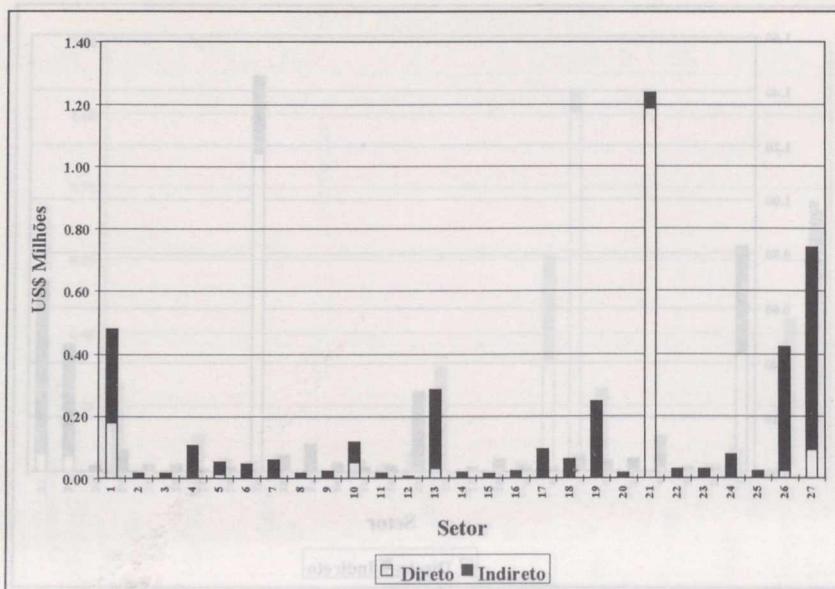


5.6. Impacto da Queda das Exportações de Fumo

O setor de Fumo (Figura 12), da mesma forma que o setor de Produtos Alimentares, apresenta uma forte relação com o setor Agrícola, dado ser este último o setor que fornece a matéria prima básica utilizada na fabricação do setor de Fumo. Porém quando são considerados os efeitos diretos e indiretos, nota-se que os impactos sobre o setor agrícola passam para a terceira posição, sendo o segundo lugar assumido pelo setor de Serviços, mostrando desta forma que é necessário se analisar não apenas os impactos diretos, mas também os indiretos. Os comentários feitos acima para os outros setores se repetem aqui, sendo que em seguida ao impacto no setor da Agricultura, os maiores impactos se dão nos setores de Transporte e Margens de Comércio, Química, Alimentos, e Papel e Papelão.

O Quadro 18 mostra que a cada 10% (US\$ 39 milhões) de perda das exportações de Tabaco para os EUA, os impactos diretos sobre a economia são da ordem de US\$ 62 milhões, enquanto que os indiretos totalizam US\$ 104 milhões, gerando um impacto global de US\$ 166 milhões.

Figura 12
 Impacto Direto e Total (Direto + Indireto) da Queda de US\$ 1 Milhão
 nas Exportações de Fumo



6. Conclusões

O NAFTA é um processo ainda em andamento, ou seja, o acordo ainda está sendo negociado e está sujeito a modificações por parte dos países envolvidos. Entretanto, é claro que houve um grande aumento no intercâmbio comercial México-EUA, ainda antes da assinatura do acordo.

Do exposto acima fica claro que, dada a já grande participação das exportações para os EUA no total das exportações mexicanas, assim como os problemas de infraestrutura no México, os impactos imediatos para a economia brasileira da entrada do México no NAFTA são pequenos ou inexistentes. Isto cria a oportunidade para que os setores produtores brasileiros que têm as suas exportações para os EUA ameaçadas pelas exportações mexicanas ajustem o seu processo produtivo, de modo a que de um lado, se tornem mais eficientes e que consigam através do preço e da qualidade combater as exportações do México, e de outro que busquem mercados alternativos de modo a escoarem a sua produção para outros países ou blocos econômicos. Não se pode, também, descartar a possibilidade que num futuro próximo o Brasil venha se juntar ao NAFTA dentro de um mercado comum das Américas.

Entretanto, é esperado que haja um grande aumento no fluxo de investimentos estrangeiros no México, e a consequente modernização da economia mexicana pode fazer com que aumente a competição entre o Brasil e o México, não apenas no mercado norte-americano como em outros mercados. A maior ameaça ao mercado brasileiro nos EUA, porém, parece vir de países asiáticos em

rápido processo de crescimento, como a China (que acabou de receber a renovação do status de Nação Mais Favorecida pelo governo Clinton e aplicou, recentemente, para se tornar membro do GATT), a Indonésia e a Tailândia.

Dentro dos setores da economia brasileira mais ameaçados pelas exportações mexicanas destacam-se os setores produtores de Calçados, Automóveis, Partes e Peças, Suco de Laranja, Produtos Metalúrgicos, Têxtil, Confecções, e Tabaco. A análise feita acima mostra que embora no longo prazo o Brasil deva se preocupar com as exportações mexicanas, a concorrência maior no momento vem dos países da Ásia e da própria indústria americana, devendo a economia brasileira estar também atenta para este fato.

Das simulações feitas para se verificar quais seriam os impactos da queda de exportações dos setores acima mencionados para a economia brasileira, observou-se que para cada US\$ 1 milhão de perda de exportações o impacto total sobre a economia brasileira seria de uma perda entre US\$ 4,26 milhões e US\$ 4,68 milhões, dependendo do setor que estivesse sofrendo a perda das exportações. O impacto sobre o volume total de salários ficaria entre US\$ 1,51 milhões e US\$ 1,66 milhões, sendo que a perda maior, em valores monetários, se daria na classe de trabalhadores que recebem de 5 a 20 salários mínimos. No caso da Balança Comercial, dado o total da queda das importações necessárias para a produção de US\$ 1 milhão de exportações, esta teria um saldo negativo entre US\$ 0,74 milhões e US\$ 0,82 milhões. Tem-se, também, que setores que em princípio possuem pouca ou nenhuma ligação direta com o processo exportador, como Serviços, Transporte e Margens de Comércio, Química, Agricultura, e Produtos Alimentares, sofreriam um grande impacto com a queda no volume das exportações dos produtos descritos acima.

Referências

- Erzan, R. e A. Yeats. 1992. "Free Trade Agreements with the United States: What's In It for Latin America?" Policy Research Working Papers. Washington, DC: The World Bank.
- Guilhoto, J.J.M., P.H.Z. Conceição, e F.C. Crocomo. 1994. "Estruturas de Produção, Consumo, e Distribuição de Renda na Economia Brasileira: 1975 e 1980 Comparados." Não Publicado. Departamento de Economia e Sociologia Rural. ESALQ-USP.
- IBGE. 1989. *Matriz de Insumo-Produto. Brasil, 1980*. Série de Relatórios Metodológicos. Volume 7. Rio de Janeiro.
- Leontief, W. 1951. *The Structure of the American Economy*. Segunda Edição Ampliada. New York: Oxford University Press.
- Machado, J. B. 1993. "O NAFTA e os Impactos Sobre as Exportações Brasileiras. *Revista Brasileira de Comércio Exterior* 36: 80-97.
- Ministério das Relações Exteriores, Secão de Estudos de Comércio Exterior. 1993. "Intercâmbio Comercial Brasileiro e Fluxo de Investimentos, EUA, Canadá e México: Possíveis Consequências da Formação do NAFTA." Brasília: Ministério das Relações Exteriores.
- Motta Veiga, P. 1993. "Relações Comerciais Estados Unidos-Brasil: a Agenda Minilateral e seus Dilemas." Texto para discussão no. 88. Rio de Janeiro: Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior.
- Miyazawa, K. 1976. *Input-Output Analysis and the Structure of Income Distribution*. Berlin: Springer-Verlag.
- SECON, Embaixada do Brasil em Washington. 1994. "A Cursory Review of the Brazilian/U.S. Commercial Trade Balance." Não Publicado. Washington, D.C.: Embaixada do Brasil.
- Sonis, M., J.J.M. Guilhoto, G.J.D. Hewings, e E.B. Martins. 1994. "Linkages, Key Sectors and Structural Change: Some New Perspectives." Não Publicado. Regional Economics Applications Laboratory. University of Illinois at Urbana-Champaign.

RELAÇÃO DAS TABELAS

1. PIB por Grupos, Regiões e Países - 1970 a 1992	121
2. População e PNB "per capita" por Grupos, Regiões e Países - 1992	123
3. Composição Setorial do PIB, por Grupos, Regiões e Países - 1970 e 1992	125
4. Inflação por Grupos, Regiões e Países - 1985-93	127
5. Comércio Mundial por Grupos, Regiões e Países - 1992	129
6. Classificação dos Países por vários indicadores - 1992	131
7. OCDE: Crescimento Real do PIB por Países - 1992	132
8. OCDE: Balanço Comercial e Transações Correntes, por Países - 1992-93	133

9. América Latina e Caribe: Indicadores Económicos - 1992-93	134
10. América Latina: Crescimento do PIB "per capita", por Países - 1983-1993	135
11. América Latina: Balanço Comercial e Transações Correntes, por Países - 1991-1993	136
12. Ásia Oriental: Indicadores Económicos por Países Selecionados - 1992-1994	137
13. Europa Oriental: Principais Indicadores Económicos, por Países - 1990-1994	138
14. Países em Desenvolvimento: Dívida Externa e Serviço da Dívida - 1992	139

Parte III

ANEXO ESTATÍSTICO

TABELA - 1

PIB MUNDIAL POR GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES - 1970 e 1992

RELAÇÃO DAS TABELAS

1. PIB por Grupos, Regiões e Países - 1970 e 1992.....	121
2. População e PNB “per capita” por Grupos, Regiões e Países - 1992.....	123
3. Composição Setorial do PIB, por Grupos, Regiões e Países - 1970 e 1992	125
4. Inflação por Grupos, Regiões e Países - 1988-93	127
5. Comércio Mundial por Grupos, Regiões e Países - 1992	129
6. Classificação dos Países por vários indicadores - 1992	131
7. OCDE: Crescimento Real do PIB, por Países - 1991-1995	132
8. OCDE: Balança Comercial e Transações Correntes, por Países - 1992-95	133
9. América Latina e Caribe: Crescimento Real do PIB, por Países - 1988-93	134
10. América Latina e Caribe: Crescimento do PIB “per capita”, por Países - 1988-1993	135
11. América Latina: Balança Comercial e Transações Correntes, por Países - 1991-1993	136
12. Ásia Oriental: Indicadores Econômicos por Países Selecionados - 1992-1994	137
13. Europa Oriental: Principais Indicadores Econômicos, por Países - 1990-1994	138
14. Países em Desenvolvimento: Dívida Externa e Serviço da Dívida - 1992	139

(.info) TABELA 1

POPU PIB MUNDIAL POR GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES – 1970 e 1992

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	VALORES (US\$ milhões)		TX.CRESC. ANUAL (%)	
	1970	1992	1970–80	1980–92
PAÍSES DE RENDA ALTA	2.105.694	18.312.160	3,2	2,9
MEMBROS da OCDE	2.076.091	17.948.310	3,1	n.d.
Dos quais:				
EUA	1.011.563	5.920.199	2,8	2,7
Japão	203.736	3.670.979	4,3	4,1
Alemanha (*)	184.508	1.789.261	2,6	2,6
França	142.869	1.319.883	3,2	2,2
Itália	107.485	1.222.962	3,8	2,4
Reino Unido	106.502	1.060.300	2,0	2,7
Espanha	37.569	574.844	3,5	3,2
Canadá	73.847	493.602	4,6	2,8
Austrália	39.324	294.760	3,0	3,1
Países Baixos	34.049	320.290	2,9	2,3
Suíça	20.733	241.406	0,5	2,1
Suécia	30.013	220.834	1,9	1,9
Bélgica	25.242	218.836	3,0	2,1
Áustria	14.457	185.235	3,4	2,3
Dinamarca	13.511	123.546	2,2	2,2
Noruega	11.183	112.906	4,8	2,6
Finlândia	9.762	93.869	3,1	2,4
OUTROS	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Dos quais:				
Israel	5.603	69.762	4,8	3,7
Hong Kong	3.463	77.828	9,2	6,9
Cingapura	1.896	46.025	8,3	6,6
PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO	n.d.	4.695.645	n.d.	3,3
GRUPOS DE RENDA				
PAÍSES DE RENDA MÉDIA	n.d.	3.549.049	n.d.	n.d.
PAÍSES DE BAIXA RENDA	n.d.	1.146.842	n.d.	6,1
REGIÕES				
ÁFRICA SUBSAARICA	57.611	269.955	3,6	1,8
ÁSIA ORIENTAL	n.d.	1.266.819	n.d.	7,7
Dos quais:				
China	n.d.	506.075	n.d.	9,1
Rep. Coréia	8.887	296.136	9,6	9,4
Indonésia	9.657	126.364	7,2	5,7
Tailândia	7.087	110.337	7,1	8,2
Filipinas	6.691	52.462	6,0	1,2
Malásia	4.200	57.568	7,9	5,9

TABELA 1 (Cont.)

PIB MUNDIAL POR GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES – 1970 e 1992

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	VALORES (US\$ milhões)		TX.CRESC. ANUAL (%)	
	1970	1992	1970-80	1980-92
ÁSIA MERIDIONAL				
Dos quais:				
Índia	52.949	214.598	3,4	5,2
Paquistão	9.102	41.904	4,9	6,1
EUROPA, ORIENTE MÉDIO E NORTE DA ÁFRICA				
Dos quais:				
Rússia	n.d.	387.476	n.d.	n.d.
Arábia Saudita	3.866	111.343	10,1	0,4
Irã	n.d.	110.258	n.d.	2,3
Turquia	11.400	99.696	5,9	4,9
Polônia	n.d.	83.823	n.d.	0,6
Portugal	6.184	79.547	4,3	2,9
Grécia	8.600	67.278	4,7	1,7
Argélia	4.541	35.674	4,6	2,6
Hungria	5.543	35.218	5,2	0,0
AMÉRICA LATINA E CARIBE	165.567	1.203.873	5,4	1,8
Dos quais:				
Brasil	35.546	417.000 **	8,1	2,2
México	38.318	329.011	6,3	1,5
Argentina	30.660	228.779	2,5	0,4
Venezuela	13.432	61.137	3,5	1,9
Peru	7.234	22.100	3,5	-0,6
Colômbia	7.199	48.583	5,4	3,7
Chile	8.186	41.203	1,8	4,8
Equador	1.674	12.681	9,5	2,3
Uruguai	2.311	11.405	3,1	1,0
Guatemala	1.904	10.434	5,8	1,4
Paraguai	595	6.446	8,5	2,8
Costa Rica	985	6.530	5,7	3,3
Panamá	1.016	6.001	4,4	0,9
Bolívia	1.020	5.270	4,5	0,6
TOTAL MUNDIAL	2.808.026	23.060.560	3,4	3,0

FONTES : BANCO MUNDIAL – "World Development Report 1994"; OCDE – "Main Economic Indicators", Maio/94

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

(1) Países com PNB "per capita" igual ou superior a US\$ 8.356 em 1992.

(2) Países com PNB "per capita" inferior a US\$ 8.356 em 1992.

(3) PNB "per capita" inferior a US\$ 8.356 e superior a US\$ 675 em 1992.

(4) PNB "per capita" igual ou inferior a US\$ 675 em 1992.

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

(**) Estimativa do Banco Central (Relatório Anual, 1992).

TABELA 2

POPULAÇÃO E PNB "per capita", POR GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES – 1992

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	População		PNB "per capita"	
	1.000 hab.	Tx.Cresc.% (1980–92)	US\$ 1,00	Tx.Cresc. % (1980–92)
PAÍSES DE RENDA ALTA	828.100	0,7	22.160	2,3
MEMBROS da OCDE				
Dos quais:				
Suíça	6.864	0,7	36.080	1,4
Japão	124.318	0,5	28.190	3,6
Suécia	8.707	0,4	27.010	1,5
Dinamarca	5.166	0,1	26.000	2,1
Noruega	4.281	0,4	25.820	2,2
EUA	255.414	1,0	23.240	1,7
Alemanha (*)	80.553	0,2	23.030	2,4
Áustria	7.906	0,4	22.380	2,0
França	57.338	0,5	22.260	1,7
Finlândia	5.062	0,5	21.970	2,0
Bélgica	10.039	0,2	20.880	2,0
Canadá	27.844	1,1	20.710	1,8
Países Baixos	15.167	0,6	20.480	1,7
Itália	57.844	0,2	20.460	2,2
Reino Unido	57.701	0,2	17.790	2,4
Austrália	17.540	1,4	17.260	1,7
OUTROS				
Dos quais:				
Emirados Árabes Unidos	1.668	4,0	22.020	-4,3
Hong Kong	5.805	1,2	15.360	5,5
Cingapura	2.814	1,8	15.730	5,3
PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO	4.610.100	1,9	1.040	0,9
GRUPOS DE RENDA				
PAÍSES DE RENDA MÉDIA	1.418.700	1,8	2.490	-0,1
PAÍSES DE BAIXA RENDA	3.191.300	2,0	390	3,9
REGIÕES				
ÁFRICA SUBSAARICA	543.000	3,0	530	-0,8
ÁSIA ORIENTAL	1.688.800	1,6	760	6,1
Dos quais:				
Rep. Coréia	43.663	1,1	6.790	8,5
Malásia	18.610	2,5	2.790	3,2
Tailândia	57.992	1,8	1.840	6,0
Filipinas	64.187	2,4	770	-1,0
Indonésia	184.274	1,8	670	4,0
China	1.166.144	1,4	470	7,6

TABELA 2 (Cont.)

POPULAÇÃO E PNB "per capita", POR GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES – 1992

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	População		PNB "per capita"	
	1.000 hab.	Tx.Cresc.% (1980–92)	US\$ 1,00	Tx.Cresc. % (1980–92)
ASIA MERIDIONAL	1.177.900	2,2	310	3,0
Dos quais:				
Paquistão	119.347	3,1	420	3,1
Índia	883.473	2,1	310	3,1
EUROPA, ORIENTE MÉDIO E NORTE DA ÁFRICA	747.100	n.d.	n.d.	n.d.
Dos quais:				
Arábia Saudita	15.909	4,9	7.510	-3,3
Portugal	9.843	0,1	7.450	3,1
Grécia	10.454	0,5	7.290	1,0
Hungria	10.202	-0,3	2.970	0,2
Rússia	148.920	0,6	2.510	n.d.
Rep. Tcheca	10.383	0,1	2.450	n.d.
Irã	59.791	3,5	2.200	-1,4
Turquia	58.467	2,3	1.980	2,9
Polônia	38.365	0,6	1.910	0,1
AMÉRICA LATINA E CARIBE	453.200	2,0	2.690	-0,2
Dos quais:				
Argentina	33.099	1,3	6.050	-0,9
Trinidad-Tobago	1.268	1,3	3.940	-2,6
México	84.967	2,0	3.470	-0,2
Uruguai	3.131	0,6	3.340	-1,0
Venezuela	20.310	2,6	2.910	-0,8
BRASIL	153.850	2,0	2.770	0,4
Chile	13.599	1,7	2.730	3,7
Panamá	2.514	2,1	2.420	-1,2
Costa Rica	3.135	2,8	1.960	0,8
Paraguai	4.519	3,0	1.380	-0,7
Colômbia	33.405	1,9	1.330	1,4
El Salvador	5.387	1,4	1.170	0,0
Equador	11.028	2,5	1.070	-0,3
Rep. Dominicana	7.321	2,1	1.050	-0,5
Guatemala	9.746	2,9	980	-1,5
TOTAL MUNDIAL	5.438.200	1,7	4.280	1,2

FONTE : BANCO MUNDIAL – "World Development Report 1994" e
"The World Bank Atlas 1994".

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

- (1) Países c/ PNB "per capita" igual ou superior a US\$ 8.356 em 1992.
- (2) Países c/ PNB "per capita" inferior a US\$ 8.356 em 1992.
- (3) PNB "per capita" inferior a US\$ 8.356 e superior a US\$ 675.
- (4) PNB "per capita" igual ou inferior a US\$ 675 em 1992.
- (*) Os dados de PNB "per capita" referem-se à ex-RFA.

TABELA 3

COMPOSIÇÃO SETORIAL DO PIB, POR GRUPOS REGIÕES E PAÍSES – 1970 e 1992

INFLAÇÃO POR GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES – 1970-92

– Em Percentagem –

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	AGRICULTURA		INDÚSTRIA		SERVIÇOS	
	1970	1992	1970	1992	1970	1992
(1)						
PAÍSES DE RENDA ALTA	4	n.d.	39	n.d.	58	n.d.
MEMBROS da OCDE	4	n.d.	39	n.d.	58	n.d.
Dos quais:						
EUA	3	2 *	34	29 *	63	69 *
Japão	6	2 *	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	32 *	51	65 *
Reino Unido	3	2 *	44	37 *	53	62 *
Canadá	4	3	36	28	59	69
Espanha	n.d.	4	n.d.	36	n.d.	60
Austrália	6	3 *	39	30 *	55	67 *
Países Baixos	6	4 *	37	29 *	57	67 *
Suécia	n.d.	2 *	n.d.	32 *	n.d.	66 *
Bélgica	n.d.	2 *	n.d.	30 *	n.d.	68 *
Áustria	7	3 *	45	36 *	48	61 *
Finlândia	12	5 *	40	30 *	48	64 *
Noruega	6	3 *	32	35 *	62	62 *
Dinamarca	7	4 *	35	27 *	59	68 *
OUTROS	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Dos quais:						
Hong Kong	2	0 *	36	23 *	62	77 *
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	29	29	31	33	40
REGIÕES						
ÁFRICA SUBSAARICA	27	20	28	34	45	46
ÁSIA ORIENTAL	34	21	34	38	32	42
Dos quais:						
China	34	27	38	34	28	38
Rep. Coreia	18	8 *	31	45 *	50	47 *
Indonésia	45	19	19	40	36	40
Tailândia	26	12	25	39	49	49
Filipinas	30	22	32	33	39	45
Malásia	29	n.d.	25	n.d.	46	n.d.

TABELA 3 (Cont.)

COMPOSIÇÃO SETORIAL DO PIB, POR GRUPOS REGIÕES E PAÍSES – 1970 e 1992

– Em Percentagem –

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	AGRICULTURA		INDÚSTRIA		SERVIÇOS	
	1970	1992	1970	1992	1970	1992
ÁSIA MERIDIONAL	44	32	21	26	34	42
Dos quais:						
Índia	45	32	22	27	33	40
Paquistão	37	27	22	27	41	46
EUROPA, ORIENTE MÉDIO E NORTE DA ÁFRICA	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Dos quais:						
Rússia	n.d.	13 *	n.d.	49 *	n.d.	39 *
Arábia Saudita	6	7 *	63	52 *	31	41 *
Irã	n.d.	23	n.d.	28	n.d.	48
Turquia	30	15	27	30	43	55
Polônia	n.d.	7	n.d.	51	n.d.	42
Portugal	n.d.	9 *	n.d.	37 *	n.d.	54 *
Grécia	18	17 *	31	27 *	50	56 *
Argélia	11	15	41	47	48	38
AMÉRICA LATINA E CARIBE	12	10 *	36	36 *	52	54 *
Dos quais:						
Brasil	12	11 *	38	37 *	49	52 *
México	12	8	29	28	59	63
Argentina	10	6	44	31	47	63
Venezuela	6	5	39	41	54	53
Peru	19	7 *	32	37 *	50	57 *
Colômbia	25	16	28	35	47	49
Chile	7	n.d.	41	n.d.	52	n.d.
Equador	24	13	25	39	51	48
Uruguai	16	11	31	29	53	61
Paraguai	32	24	21	23	47	52
Panamá	14	11	19	14	66	76
Costa Rica	23	18	24	27	53	55
Bolívia	20	24 *	32	32 *	48	44 *
TOTAL MUNDIAL	8	n.d.	39	n.d.	54	n.d.

FONTES : BANCO MUNDIAL – "World Development Report", 1991, 1992, 1993 e 1994.
 OCDE – "OECD Surveys", Canadá (1992) e Espanha (1993).

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

- (1) Países com PNB "per capita" igual ou superior a US\$ 8.356 em 1992.
- (2) Países com PNB "per capita" inferior a US\$ 8.356 em 1992.
- (3) PNB "per capita" inferior a US\$ 8.356 e superior a US\$ 675 em 1992.
- (4) PNB "per capita" igual ou inferior a US\$ 675 em 1992.
- (*) O dado refere-se a período (ano) diferente do indicado.
- (**) Os dados referem-se à ex-RFA.

TABELA 4

INFLAÇÃO POR GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES – 1988–93

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	Índice de Preços ao Consumidor (variação %)					
	1988	1989	1990	1991	1992	1993
PAÍSES INDUSTRIALIZADOS	3,5	4,5	5,1	4,6	3,3	2,9
Dos quais:						
EUA	4,1	4,8	5,4	4,2	3,0	3,0
Japão	0,7	2,3	2,8	3,3	1,7	1,3
Alemanha	1,3	2,8	2,7	4,5	4,9	4,7
França	2,7	3,5	3,4	3,2	2,4	2,1
Itália	5,0	6,3	6,5	6,3	5,2	4,3
Reino Unido	4,6	5,9	8,1	6,8	4,7	3,0
Canadá	4,0	5,0	4,8	5,6	1,5	1,9
Espanha	4,8	6,8	6,7	5,9	5,9	4,6
Países Baixos	0,7	1,1	2,5	3,9	3,7	n.d.
Austrália	7,3	7,5	7,3	3,2	1,0	n.d.
Suíça	1,9	3,2	5,4	5,8	4,0	3,3
Bélgica	1,2	3,1	3,5	3,2	2,4	2,8
Suecia	5,8	6,4	10,5	9,3	2,3	4,6
Áustria	1,9	2,6	3,3	3,3	4,0	n.d.
Finlândia	5,1	6,6	6,1	4,3	2,9	2,1
Noruega	6,7	4,6	4,1	3,4	2,3	2,3
Dinamarca	4,6	4,8	2,7	2,4	2,1	n.d.
Portugal	9,7	12,6	13,4	11,4	8,9	6,5
PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO	53,7	61,9	65,5	35,8	38,7	45,2
REGIÕES						
ÁFRICA	21,3	21,9	16,9	32,4	41,3	36,8
Dos quais:						
Argélia	5,9	9,2	16,7	22,8	31,8	32,6
Rep. África do Sul	12,9	14,7	14,3	15,3	13,9	9,5
Nigéria	54,5	50,5	7,4	13,0	44,6	60,4
ÁSIA	13,8	11,5	7,5	8,6	7,3	9,3
Dos quais:						
China	18,6	17,8	2,1	2,7	5,3	13,0
Rep. Coreia	7,1	5,7	8,6	9,3	6,2	4,8
Indonésia	8,1	6,8	8,1	9,4	7,6	9,7
Malásia	2,5	2,8	3,1	4,4	4,7	3,6
Hong Kong	7,4	10,1	9,7	12,0	9,4	11,6
Cingapura	1,5	2,4	3,4	3,5	2,3	2,4
Tailândia	3,9	5,5	6,0	5,7	4,1	3,3
Filipinas	9,1	10,6	12,7	18,7	8,9	7,6
Índia	7,5	7,4	10,0	13,4	10,5	8,6
Paquistão	3,3	7,2	9,7	11,7	9,5	8,7

TABELA 4 (Cont.)

INFLAÇÃO POR GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES – 1988–93

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	Índice de Preços ao Consumidor (variação %)					
	1988	1989	1990	1991	1992	1993
ORIENTE MÉDIO	14,3	8,6	13,6	13,6	13,6	13,7
Dos quais:						
Egito	18,0	19,3	19,2	20,4	15,7	10,3
Israel	16,3	20,2	17,2	19,0	12,0	11,0
Arábia Saudita	0,9	1,0	2,1	4,6	-0,4	2,0
Kuwait	6,5	9,1	13,1	-26,4	1,0	-0,6
EUROPA	121,0	175,4	63,6	63,6	63,6	75,4
Dos quais:						
Rússia	—	—	—	92,7	1353,0	895,7
ex-Tchecoslováquia	0,2	1,4	10,8	59,0	11,0	—
Turquia	75,4	63,3	60,3	66,0	70,1	65,0
Polônia	60,2	251,1	585,8	70,3	43,0	35,3
Hungria	15,5	17,0	28,9	36,4	23,0	22,5
AMÉRICA LATINA E CARIBE	245,1	363,3	480,2	136,1	166,0	223,4
Dos quais:						
Brasil	684,6	1319,9	2738,8	413,7	991,1	2103,3
México	114,2	20,0	26,7	22,7	15,5	9,8
Argentina	343,0	3080,5	2314,7	171,7	24,9	10,6
Venezuela	29,4	84,5	40,7	34,2	31,4	38,7
Peru	667,0	3398,6	7481,6	409,2	73,2	48,6
Colômbia	28,1	25,9	29,1	30,5	27,0	22,4
Chile	14,7	17,0	26,0	21,8	15,4	12,7
Equador	58,2	75,7	48,4	48,8	54,6	45,0
Guatemala	11,2	11,0	40,7	33,2	10,1	13,3
Uruguai	62,2	80,4	112,6	101,8	68,4	54,2
Paraguai	23,0	26,0	38,2	24,9	15,5	18,3
Panamá	0,2	-0,2	0,8	1,3	1,8	0,5
Costa Rica	20,8	16,5	19,0	28,7	21,8	9,8
Bolívia	16,0	15,2	17,1	21,4	12,1	7,6
TOTAL	12,8	17,0	21,3	12,7	11,9	

FONTES : FMI – "World Economic Outlook – Statistical Appendix", Março/94; e
 "International Financial Statistics", Março/94.
 OCDE – "Economic Outlook", Dezembro/93.

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

TABELA 5

COMÉRCIO MUNDIAL POR GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES – 1992

CLASSIFICAÇÃO DOS PAÍSES POR VÁRIOS INDICADORES – 1992

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	1992 (US\$ milhões)		TX.CRESC.(1980–92)		Ind. Relações de Troca (Base: 1987=100)
	Exportação	Importação	Export.	Import.	
(1)					
PAÍSES DE RENDA ALTA	2.811.899	2.955.958	4,9	5,8	99
MEMBROS da OCDE					
Dos quais:					
EUA	420.812	551.591	3,8	6,1	104
Alemanha (*)	429.754	407.172	4,6	5,7	99
Japão	339.492	230.975	4,6	6,6	109
França	231.452	238.299	5,2	4,5	101
Reino Unido	190.481	221.658	3,5	5,0	104
Itália	178.349	184.510	4,1	5,7	108
Países Baixos	139.919	134.376	5,3	4,4	99
Canadá	131.771	121.893	5,9	6,9	98
Bélgica (**)	123.132	124.656	5,3	4,5	100
Suíça	65.616	65.603	4,6	3,7	93
Suécia	55.933	49.849	4,0	3,4	103
Espanha	64.302	99.473	8,2	10,9	122
Áustria	44.425	54.084	6,5	6,3	94
Austrália	38.045	42.140	4,9	5,0	105
Dinamarca	39.570	33.601	6,5	4,8	101
Noruega	35.178	25.897	7,2	3,1	97
Finlândia	23.515	20.741	2,6	3,7	98
OUTROS					
Dos quais:					
Hong Kong	30.251	123.427	5,0	12,6	98
Cingapura	63.386	72.067	9,9	8,3	97
(2)					
PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO	704.913	772.087	4,4	2,3	95
GRUPOS DE RENDA					
(3)					
PAÍSES DE RENDA MÉDIA	527.680	588.402	3,7	2,2	98
(4)					
PAÍSES DE BAIXA RENDA	177.233	183.685	6,9	2,7	90
REGIÕES					
ÁFRICA SUBSAARICA	63.233	60.219	2,4	-2,7	88
ÁSIA ORIENTAL (***)	282.425	289.984	10,5	8,8	103
Dos quais:					
Rep. Coreia	76.394	81.413	11,9	11,2	106
China	84.940	80.585	11,9	9,2	99
Malásia	40.705	38.361	11,3	7,9	94
Indonésia	33.815	27.280	5,6	4,0	92
Tailândia	32.473	40.466	14,7	11,5	91

TABELA 5 (Cont.)

COMÉRCIO MUNDIAL POR GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES – 1992

GRUPOS, REGIÕES E PAÍSES	1992 (US\$ milhões)		TX.CRESC.(1980–92)		Ind. Relações de Troca (Base: 1987=100)
	Exportação	Importação	Export.	Import.	
ÁSIA MERIDIONAL	31.948	38.974	6,8	2,1	91
Dos quais:					
Índia	19.795	22.530	5,9	1,9	92
Paquistão	7.264	9.360	11,1	3,6	77
EUROPA, ORIENTE MÉDIO					
E NORTE DA ÁFRICA	199.703	233.580	n.d.	n.d.	n.d.
Dos quais:					
Rússia (****)	46.635	54.239	n.d.	n.d.	n.d.
Arábia Saudita	41.833	32.103	-2,4	-6,2	83
Portugal	18.541	30.482	11,6	10,4	104
Irã	18.235	26.744	14,5	8,6	92
Turquia	14.715	22.871	9,0	9,6	111
Polônia	13.324	15.309	3,0	1,8	86
Grécia	9.842	23.407	4,8	5,9	101
Hungria	10.700	11.078	1,6	0,5	102
ex-Tchecoslováquia	11.310	12.594	n.d.	n.d.	n.d.
AMÉRICA LATINA E CARIBE	127.605	149.330	2,9	0,6	95
Dos quais:					
Brasil	35.956	23.115	5,0	1,5	108
México	27.166	47.877	1,6	3,8	120
Venezuela	13.997	12.222	0,6	-0,6	157
Argentina	12.235	14.864	2,2	-1,7	110
Chile	9.646	9.456	5,5	3,5	118
Colômbia	6.916	6.684	12,9	0,2	79
Peru	3.573	3.629	2,5	-1,6	86
Equador	3.036	2.501	4,8	-2,0	91
Uruguai	1.620	2.010	2,9	1,3	97
Trinidad/Tobago	1.869	1.436	-2,4	-9,7	100
Costa Rica	1.834	2.458	5,2	3,9	85
Paraguai	657	1.420	11,4	5,4	88
Honduras	736	1.057	-0,8	-0,8	79
Bolívia	763	1.102	6,1	0,1	53
Panamá	500	2.009	2,0	-3,0	93
TOTAL MUNDIAL	3.516.813	3.728.045	4,9	4,9	100

FONTES : BANCO MUNDIAL – "World Development Report 1994"; e FMI – "International Financial Statistics", Nov/93.

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

(1) Países com PNB "per capita" igual ou superior a US\$ 8.356 em 1992.

(2) Países com PNB "per capita" inferior a US\$ 8.356 em 1992.

(3) PNB "per capita" inferior a US\$ 8.356 e superior a US\$ 675 em 1992.

(4) PNB "per capita" igual ou inferior a US\$ 675 em 1992.

(*) Os dados referem-se à ex-RFA.

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

(****) O dado refere-se a 1991.

TABELA 6

OCDE: CRESCIMENTO REAL DO PIB, POR PAÍSES - 1992-93

CLASSIFICAÇÃO DOS PAÍSES POR VÁRIOS INDICADORES - 1992

PRODUTO INTERNO BRUTO		PNB "per capita"		INDÚSTRIA MANUFATUREIRA *		PNB "per capita" (1980-92)	
Países	US\$ milhões	Países	US\$ 1,00	Países	US\$ milhões	Países	Tx. (%)
1. EUA	5.920.199	1. Suíça	36.080	1. EUA	865.605	1. Rep. Coréia	8,5
2. Japão	3.670.979	2. Japão	28.190	2. Japão	970.484	2. China	7,6
3. Alemanha (**)	1.789.261	3. Suécia	27.010	3. Alemanha (**)	467.900	3. Botswana	6,1
4. França	1.319.883	4. Dinamarca	26.000	4. França	248.409	4. Tailândia	6,0
5. Itália	1.222.962	5. Noruega	25.820	5. Itália	241.346	5. Hong Kong	5,5
6. Reino Unido	1.060.300	6. EUA	23.240	6. Reino Unido	n.d.	6. Cingapura	5,3
7. Espanha	574.844	7. Alemanha (**)	23.030	7. Rússia	190.799	7. Omã	4,1
8. China	506.075	8. Áustria	22.380	8. China	132.142	8. Indonésia	4,0
9. Canadá	493.602	9. França	22.260	9. Espanha	100.002	9. Chile	3,7
10. Brasil (****)	417.000	10. Emir. Árabes Un.	22.020	10. BRASIL	90.062	10. Japão	3,6
11. Rússia	387.476	11. Finlândia	21.970	11. Rep. Coréia	77.821	11. Irlanda	3,4
12. México	329.011	12. Bélgica	20.880	12. México	63.784	12. Chade	3,4
13. Países Baixos	320.290	13. Canadá	20.710	13. Países Baixos	54.375	15. Malásia	2,9
14. Rep. Coréia	296.136	14. Países Baixos	20.480	14. Argentina	46.266	14. Portugal	3,1
15. Austrália	294.760	15. Itália	20.460	15. Austrália	44.001	15. Índia	3,1
		41. BRASIL	2.770				

FONTE : BANCO MUNDIAL - "World Development Report", 1993 e 1994; e OCDE - "Main Economic Indicators", Maio/93.

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

(*) Valor Agregado referente a 1991, exceto para EUA (1987) e China (1990).

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

(***) Estimativa do Banco Central (Relatório Anual 1993).

TABELA 7

OCDE: CRESCIMENTO REAL DO PIB, POR PAÍSES – 1991–95

– Em percentagem –

PAÍSES	Variação s/ ano anterior				
	1991	1992	1993	1994*	1995*
EUA	-0,7	2,6	2,8	3,1	2,7
Japão	4,0	1,3	-0,5	0,5	2,3
Alemanha	4,5	2,1	-1,5	0,8	2,2
França	0,7	1,4	-0,9	1,1	2,7
Itália	1,3	0,9	-0,1	1,7	2,3
Reino Unido	-2,2	-0,6	2,0	2,9	2,9
Canadá	-1,7	0,7	2,5	3,7	4,1
TOTAL 7 PAÍSES	0,8	1,8	1,2	2,1	2,6
Áustria	3,0	1,5	-0,5	1,0	2,3
Bélgica	2,1	0,8	-1,2	0,9	2,0
Dinamarca	1,2	1,0	0,2	2,5	2,8
Finlândia	-7,0	-4,0	-2,0	-0,3	2,4
Grécia	3,3	0,9	0,5	0,9	2,1
Islândia	1,0	-3,7	0,4	-2,0	1,1
Irlanda	2,6	4,9	2,7	3,1	3,2
Luxemburgo	3,1	1,8	1,0	1,5	2,3
Países Baixos	2,1	1,4	-0,2	0,6	2,2
Noruega	1,6	3,3	1,6	3,2	3,8
Portugal	2,1	1,6	-0,4	2,0	3,1
Espanha	2,2	0,8	-1,0	0,8	2,6
Suécia	-1,7	-1,7	-2,7	1,5	2,2
Suíça	0,0	-0,1	-0,8	0,8	2,0
Turquia (**)	0,3	5,9	7,0	5,0	4,7
Austrália	-0,8	2,0	2,5	3,1	3,4
Nova Zelândia	-1,8	0,5	3,0	3,3	3,1
TOTAL 17 PAÍSES	0,9	1,3	0,4	1,7	2,8
TOTAL OCDE	0,8	1,7	1,1	2,1	2,7

FONTE : "OECD Economic Outlook", Dezembro/93.

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 8

OCDE: BALANÇA COMERCIAL E TRANSAÇÕES CORRENTES, POR PAÍSES – 1992–95

– Em US\$ bilhões –

PAÍSES	Balança Comercial				Transações Correntes			
	1992	1993	1994*	1995*	1992	1993	1994*	1995*
EUA	-96,1	-131,6	-151,8	-163,4	-66,4	-105,7	-134,0	-147,1
Japão	132,3	144,7	138,0	135,2	117,5	140,6	136,3	134,2
Alemanha	32,2	39,0	43,5	48,1	-25,3	-20,2	-14,7	-13,2
França	2,8	11,6	14,4	17,2	4,0	9,8	13,7	18,1
Itália	2,5	24,1	30,5	32,6	-26,6	4,2	10,5	14,3
Reino Unido	-23,5	-19,8	-19,6	-21,5	-15,1	-17,1	-18,9	-15,0
Canadá	8,3	10,8	14,5	17,6	-22,9	-19,7	-17,7	-16,5
TOTAL 7 PAÍSES	58,5	78,8	69,6	65,6	-34,7	-8,2	-24,9	-25,1
Áustria	-7,8	-6,0	-5,5	-6,0	-0,3	0,2	0,2	0,4
Bélgica-Luxemburgo	1,7	-1,6	-1,5	-0,5	5,5	4,4	3,7	4,4
Dinamarca	7,2	6,5	5,5	5,4	4,6	3,6	2,4	1,9
Finlândia	3,8	6,3	9,4	11,5	-5,2	-1,3	2,2	4,7
Grécia	-11,6	-11,0	-11,4	-11,9	-2,1	-1,4	-1,5	-1,5
Islândia	0,0	0,1	0,1	0,2	-0,2	-0,1	-0,1	0,0
Irlanda	5,7	5,1	5,0	4,9	2,6	2,5	2,7	3,0
Países Baixos	10,7	11,3	11,9	13,5	6,7	6,0	8,5	10,0
Noruega	9,3	8,9	9,9	11,1	2,9	3,3	4,0	5,7
Portugal	-9,5	-9,1	-9,2	-9,7	-0,2	-0,4	-0,1	0,1
Espanha	-30,7	-17,0	-16,4	-17,9	-18,9	-11,3	-9,3	-9,8
Suécia	6,7	7,1	9,7	11,8	-5,1	-0,3	2,4	5,1
Suíça	2,7	5,1	5,8	6,1	15,0	18,2	18,5	19,6
Turquia	-8,2	-13,5	-13,3	-12,6	-0,9	-5,9	-6,0	-5,2
Austrália	1,5	-0,6	-1,3	-1,4	-10,7	-11,6	-12,8	-13,6
Nova Zelândia	1,6	1,8	2,1	2,4	-0,8	-0,7	-0,7	-0,2
TOTAL 17 PAÍSES	-16,6	-6,6	0,8	7,0	-7,2	5,2	14,2	24,5
TOTAL OCDE	41,8	72,2	70,5	72,6	-41,9	-3,0	-10,8	-0,7

FONTE : "OECD Economic Outlook", Dezembro/93.

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

NOTA : Os dados foram ajustados sazonalmente.

(*) Previsão

TABELA 9

AMÉRICA LATINA E CARIBE: CRESCIMENTO REAL DO PIB, POR PAÍSES – 1988–93

– Em Percentagem –

PAÍSES	Variação s/ ano anterior						Var.acumulada 1981–90(a)
	1988	1989	1990	1991	1992	1993(a)	
Argentina	-2,1	-6,2	-0,1	8,9	8,6	6,0	-8,7
Bolívia	3,0	3,2	4,6	4,6	2,8	3,0	1,2
Brasil	-0,1	3,3	-4,4	0,9	-0,9	4,5	16,5
Colômbia	4,2	3,5	4,0	1,9	3,6	4,5	43,6
Chile	7,5	9,8	2,0	5,8	10,3	6,0	32,7
Equador	8,8	0,2	2,0	4,7	3,3	1,5	20,4
México	1,2	3,3	4,4	3,6	2,6	1,0	17,9
Paraguai	6,7	5,9	3,1	2,3	1,7	3,5	36,6
Peru	-8,4	-11,5	-5,6	2,1	-2,7	6,5	-11,4
Venezuela	5,9	-7,8	6,8	10,2	6,9	-1,0	4,2
Uruguai	-0,3	1,3	0,9	2,9	7,4	2,0	3,2
Barbados	3,5	3,6	-3,3	-4,3	-4,0	n.d.	8,3
Costa Rica	3,2	5,5	3,4	2,1	6,8	6,0	25,1
Cuba (b)	2,2	0,8
El Salvador	1,5	1,1	3,4	3,3	4,7	5,0	-1,1
Guatemala	4,0	3,7	2,9	3,5	4,7	4,0	8,8
Guiana	-2,3	-4,5	-2,7	5,5	7,7	4,0	-24,3
Haiti	0,9	1,0	-0,2	0,6	-10,5	-11,0	-3,8
Honduras	4,9	4,7	-0,4	2,1	5,7	-3,5	25,5
Jamaica	2,2	7,4	5,3	0,2	1,5	2,0	22,6
Nicarágua	-13,6	-1,7	-0,2	-0,4	0,8	-1,0	-14,0
Panamá	-15,9	-0,2	5,2	9,1	8,0	5,5	6,3
Rep. Dominicana	0,8	4,5	-4,9	-1,0	6,8	2,0	22,2
Trinidad e Tobago	-3,3	-0,5	2,2	1,8	-0,6	-1,0	-19,6
T O T A L (c)	0,8	0,9	0,3	3,8	3,0	3,2	12,4

FONTE : CEPAL – "Balance Preliminar de La Economía de America Latina y El Caribe, 1993".

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

(a) Estimativa

(b) Produto Social Global

(c) Exclui Cuba

NOTA : Os dados foram ponderados pelo PIB/PME em 1987.

TABELA 10

TABELA 12

AMÉRICA LATINA E CARIBE: CRESCIMENTO DO PIB "per capita", POR PAÍSES – 1988–93

AMÉRICA LATINA: BALANÇO COMERCIAL E TRANSACOES CORRENTES – 1991–93
ÁSIA ORIENTAL: INDICADORES ECONÔMICOS POR PAÍSES SELECIONADOS – 1992–94

– Em percentagem –

– Em US\$ milhões –

PAÍSES	Variação s/ ano anterior						Var.acumulada 1981–90(a)
	1988	1989	1990	1991	1992	1993(a)	
Argentina	-3,3	-7,4	-1,3	7,6	7,4	4,8	-20,2
Bolívia	0,5	0,4	0,2	1,7	1,7	1,1	-21,1
Brasil	-2,0	1,4	-6,1	-0,8	-2,5	2,9	-5,2
Colômbia	2,3	1,7	2,2	0,2	1,8	2,8	17,9
Chile	5,7	8,0	0,3	4,1	8,5	4,4	12,2
Equador	6,2	-2,2	-0,4	2,4	1,0	-0,5	-6,6
México	-1,0	1,1	2,2	1,4	0,5	-1,3	-6,4
Paraguai	3,6	2,9	0,2	-0,5	-1,0	1,0	0,5
Peru	-10,3	-13,3	-7,5	0,0	-4,7	4,4	-28,9
Venezuela	3,4	-9,9	4,4	7,8	4,6	-3,1	-19,0
Uruguai	-0,9	0,8	0,3	2,3	6,8	1,4	-2,8
Barbados	3,1	3,3	-3,8	-4,6	-4,3	..	5,0
Costa Rica	0,4	2,6	0,7	-0,4	4,2	3,5	-5,8
Cuba (b)	1,1	-0,3	-4,1
El Salvador	-0,3	-0,8	1,4	1,2	2,5	2,7	-13,5
Guatemala	1,0	0,8	0,0	0,6	1,8	1,0	-18,2
Guiana	-2,3	-4,6	-3,1	4,8	6,8	3,0	-27,8
Haiti	-1,1	-1,0	-2,2	-1,4	-12,3	-12,6	-20,6
Honduras	1,7	1,6	-3,4	-1,0	2,6	0,7	-8,2
Jamaica	1,3	6,5	4,4	-0,8	0,5	1,0	8,1
Nicarágua	-15,6	-4,3	-3,2	-3,9	-3,0	-4,6	-34,5
Panamá	-17,6	-2,2	3,0	7,0	6,0	3,5	-13,6
Rep. Dominicana	-1,4	2,2	-6,9	-3,0	4,6	-0,1	-2,9
Trinidad e Tobago	-4,5	-1,8	1,0	0,6	-1,7	-2,0	-29,6
TOTAL (c)	-1,2	-1,0	-1,6	1,8	1,1	1,3	-8,9

FONTE : CEPAL – "Balance Preliminar de La Economía de America Latina y El Caribe, 1993".

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

(a) Estimativa

(b) Produto Social Global

(c) Exclui Cuba

TABELA 11

AMÉRICA LATINA: BALANÇA COMERCIAL E TRANSAÇÕES CORRENTES – 1991–93

– Em US\$ milhões –

PAÍSES	Balança Comercial			Transações Correntes*		
	1991	1992	1993**	1991	1992	1993**
Argentina	4.419	-1.388	1.735	-2.804	-8.361	-8.200
Bolívia	-44	-433	-335	-422	-754	-700
Brasil	10.578	15.525	13.500	-1.443	6.266	1.200
Colômbia	2.959	1.233	-1.050	2.363	925	-1.610
Chile	1.574	748	-900	-157	-940	-2.310
Equador	644	756	800	-577	-351	-310
México	-11.329	-20.677	-19.525	-13.890	-22.924	-21.010
Paraguai	-552	-824	-710	-519	-872	-745
Peru	-165	-567	-535	-1.968	-2.363	-2.365
Venezuela	4.837	-1.689	2.645	1.769	-3.356	-2.060
Uruguai	61	-238	-500	2	-236	-490
Costa Rica	-200	-498	-680	-167	-446	-605
El Salvador	-706	-1.000	-1.015	-269	-423	-345
Guatemala	-443	-1.044	-1.120	-186	-758	-1.000
Haiti	-137	-124	-115	-176	-125	-110
Honduras	-75	-140	-175	-334	-379	-370
Nicarágua	-420	-518	-405	-849	-1.074	-855
Panamá	-814	-882	-1.235	-318	-282	-305
Rep. Dominicana	-1.071	-1.612	-1.650	-115	-478	-380
TOTAL	9.116	-9.994	-14.740	-20.160	-36.931	-42.570

FONTE : CEPAL – "Balance Preliminar de La Economía de America Latina y El Caribe, 1993".

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

(*) Inclui transferências unilaterais privadas líquidas.

(**) Estimativa.

TABELA 12

ÁSIA ORIENTAL: INDICADORES ECONÔMICOS POR PAÍSES SELECIONADOS – 1992–94

PAÍSES	Cresc. Real PIB/PNB (%)			Taxa Inflação – IPC (%)			Saldo Conta Corrente BP (US\$ bilhões)		
	1992	1993*	1994**	1992	1993*	1994**	1992	1993*	1994**
Nordeste Asiático	5,4	5,7	6,5	6,4	5,0	5,9	5,2	10,4	11,5
Rep. Coreia (***)	5,0	5,6	7,5	6,2	4,8	6,5	-4,6	0,5	1,5
Taiwan (***)	6,0	5,9	5,8	4,5	2,9	3,5	8,1	5,8	4,5
Hong Kong	5,3	5,5	5,1	9,4	8,5	8,0	1,7	4,1	5,5
ASEAN	5,7	6,7	6,8	6,3	6,6	6,9	-7,2	-8,5	-11,5
Brunei	3,0	3,0	3,2	2,5	2,5	2,7	1,6	1,5	1,4
Indonésia	6,3	7,1	7,3	7,5	9,7	8,5	-3,1	-2,8	-3,2
Malásia	7,8	8,5	8,2	4,7	3,6	3,6	-1,7	0,4	0,7
Filipinas (***)	0,1	1,7	2,8	8,9	7,6	10,0	-1,0	-2,9	-3,9
Cingapura	6,0	9,9	8,0	2,3	2,4	4,0	3,7	2,0	1,5
Tailândia	7,4	7,6	7,9	4,1	3,3	4,4	-6,7	-6,7	-7,9
TOTAL	5,6	6,3	6,7	6,3	5,9	6,5	-2,0	1,9	1,0
NIEs Asiáticos	5,5	6,1	6,6	6,1	4,8	5,8	8,9	12,4	13,0
ASEAN 4	5,7	6,5	6,8	6,7	7,0	7,3	-12,5	-12,0	-14,3
China	13,0	13,0	10,0	5,4	13,0	12,0	6,4	-7,0	-9,7

FONTE: NRI – "Quarterly Economic Review", Maio/94.

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

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

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

(*) Estimativa.

(**) Previsão.

(***) PNB.

TABELA 13

EUROPA ORIENTAL E EX-URSS: PRINCIPAIS INDICADORES ECONÔMICOS, POR PAÍSES – 1990–94

PAÍSES	População (milhões)	PNB p.capita (US\$ 1.00)	Cresc. Real do PIB (%)				Preços ao Consumidor (%)					
			1990	1991	1992	1993	1994*	1990	1991	1992	1993	1994*
Bulgária	8,5	1.330	-9,1	-11,7	-5,6	-3,5	-1,0	23,9	333,5	82,0	72,8	45,0
Hungria	10,3	2.970	-4,3	-11,9	0,0	-1,5	2,0	28,9	36,4	23,0	22,5	20,0
Polônia	38,4	1.910	-11,6	-7,6	1,5	4,0	4,0	585,8	70,3	43,0	35,3	35,0
Romênia	22,7	1.130	-7,4	-15,1	-13,5	0,0	-3,0	4,7	161,1	210,3	256,0	100,0
Tchecoslováquia	15,7	2.470	-0,4	-15,9	-8,5	-7,0	-	10,8	59,0	11,0	16,0	-
ex-URSS	288,0	3.470 **	-2,0	-11,6	-17,8	-12,4	-	5,4	98,5	1282,4	1224,2	-
– Rússia	149,0	2.510	-	-12,9	-18,5	-11,5	-9,0	-	92,7	1353,0	895,7	n.d.
T O T A L ***	383,6	–	-3,3	-11,9	-15,3	-9,2	-3,3	32,4	103,5	785,5	707,8	361,8

FONTES : BANCO MUNDIAL – "World Development Report", 1994.
 OCDE – "OECD Economic Outlook", Dezembro/93.
 FMI – "World Economic Outlook – Statistical Appendix", Março/94.

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

(*) Previsão.
 (**) Estimativa "The Economist".
 (***) Os totais relativos ao PIB e inflação incluem a Albânia e ex-Iugoslávia.

TABELA 14

PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO: DÍVIDA EXTERNA E SERVIÇO DA DÍVIDA - 1992

No final de novembro de 1992

— Em US\$ milhões —

Pág. 43 - Tabela 1 - onde se lê "TV movimento com o exterior" e "Taxas Correntes"

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	388.362	92.828	496.330	41,7	22.931	54.284	29,8
Dos quais:							
Brasil	99.247	21.064	121.110	31,3	3.781	9.518	24,4
México	82.894	24.535	113.378	35,2	7.621	20.701	44,4
Argentina	49.079	16.176	67.569	30,1	2.826	5.024	34,9
Venezuela	28.975	5.272	37.193	62,5	2.115	3.309	19,5
Chile	14.924	3.714	19.360	49,3	1.352	2.705	20,9
Peru	15.645	4.021	20.297	95,4	482	1.033	23,0
Colômbia	14.368	2.836	17.204	36,7	1.266	3.756	35,3
Equador	9.931	2.249	12.280	102,1	420	981	27,1
Nicaragua	8.994	2.109	11.126	822,6	41	85	26,5
Bolívia	3.818	176	4.243	83,6	118	309	39,1
ÁSIA ORIENTAL	251.602	67.269	320.190	29,7	16.375	42.816	12,9
Dos quais:							
Indonésia	66.180	18.204	84.385	67,4	4.272	11.709	32,1
Rep. Coreia	31.079	11.920	42.999	14,6	2.730	6.770	7,4
Filipinas	27.034	4.454	32.589	60,7	1.472	4.888	27,7
China	58.475	10.846	69.321	16,0	3.520	8.724	9,6
Malásia	16.198	3.639	19.837	36,1	1.136	3.072	6,6
Tailândia	24.697	14.727	39.424	36,3	2.702	5.956	n.d.
ÁSIA MERIDIONAL	117.986	8.202	133.354	36,9	4.795	10.250	20,7
Dos quais:							
Índia	69.226	2.958	76.983	32,3	3.308	6.637	25,6
Paquistão	18.550	4.394	24.072	48,0	972	2.311	23,3
ÁFRICA SUBSAARICA	155.477	32.442	194.264	69,7	7.083	13.992	16,9
Dos quais:							
Nigéria	28.789	2.210	30.998	110,7	1.696	3.777	30,6
Costa do Marfim	13.300	4.430	17.997	207,1	578	1.117	31,5
Sudão	9.480	5.682	16.085	n.d.	12	26	5,4
Zaire	8.895	1.562	10.912	n.d.	49	80	n.d.
Zâmbia	4.823	1.371	7.041	386,5	165	358	29,3
Quênia	5.214	759	6.367	75,9	239	582	24,5

TABELA 14 (Cont.)

PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO: DÍVIDA EXTERNA E SERVIÇO DA DÍVIDA – 1992

– 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	252.674	69.927	329.057	31,7	14.748	32.906	15,8
Dos quais:							
Rússia	64.703	12.966	78.658	n.d.	506	1.600	n.d.
ex-Iugoslávia	15.093	1.005	16.294	n.d.	923	2.080	n.d.
Turquia	43.071	11.701	54.772	50,6	3.771	9.053	31,9
Polônia	43.169	4.532	48.521	54,4	976	1.530	9,5
Hungria	18.409	2.286	21.900	64,6	1.850	4.962	35,6
Portugal	22.575	9.471	32.046	40,1	2.123	5.579	n.d.
ORIENTE MÉDIO E NORTE DA ÁFRICA	142.127	45.017	188.978	39,6	8.505	24.247	24,6
Dos quais:							
Argélia	24.762	793	26.349	61,0	2.160	9.277	71,9
Marrocos	20.536	444	21.418	77,8	995	2.072	n.d.
Egito	36.425	3.803	40.431	116,8	1.056	2.524	15,4
Jordânia	6.914	951	7.977	179,1	328	717	20,0
TOTAL	1.308.227	315.681	1.662.173	37,6	74.438	178.495	18,7
PAÍSES DE RENDA MÉDIA	882.827	252.901	1.160.486	34,8	57.500	137.537	19,2
Dos quais:							
Altamente endividados***	456.931	100.274	570.819	45,5	23.033	59.242	31,5
PAÍSES DE BAIXA RENDA	425.316	62.780	501.601	46,1	16.938	40.958	17,4
Dos quais:							
Altamente endividados***	174.878	23.474	204.086	113,8	4.098	9.366	18,9

FONTE: Banco Mundial – "World Debt Tables 1993-94", Volumes 1 e 2.

ELABORAÇÃO: Coordenação 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.

E r r a t a

No Boletim nº 8 de novembro de 1993

- Pág. 43** - Tabela I - onde se lê “IV movimento correntes” leia-se “Transações Correntes”. Inserir item V movimento líquido de capital.”
- Pág. 47** - O último termo do lado direito da identidade III é - $(B^{ep} - H^{ep})$
- Pág. 48** - O gráfico III deve incluir a seguinte nota: “Expurgada de cruzados novos liberados, líquido de DER . Deflator IGP - DI.”
- Pág. 50** - Onde se lê $(S^g - I^g)$ leia-se $(I^g - S^g)$.
- Pág. 52** - Onde se lê “resgate da dívida pública pelo setor privado”. Leia-se “resgate da dívida pública”.



1268002