

PROTECIONISMO DOS PAÍSES INDUSTRIALIZADOS E SUAS IMPLICAÇÕES PARA A AMÉRICA LATINA¹

Maria do Perpétuo Socorro
Paulo Nogueira Batista Jr.

Os países industrializados encontram-se atualmente no sétimo ano de um processo de recuperação caracterizado pela sustentação de taxas de crescimento econômico na faixa de 3% a 4% a.a. Em 1980-82, estas economias atravessaram uma das piores recessões do pós-guerra, acusando queda acentuada da taxa de crescimento e forte elevação das taxas de desemprego da mão-de-obra e da capacidade ociosa. Em 1983, contudo, inicia-se uma recuperação que se revelaria mais duradoura do que a princípio se previa. Entre 1983 e 1988, o produto real dos países da OCDE cresceu à taxa média de 3,5% a.a., o que contrasta de modo acentuado com o quadro de estagnação ou retrocesso que prevaleceu nesse mesmo período em boa parte do chamado Terceiro Mundo.

Ao contrário do que se poderia talvez esperar, o protecionismo dos países industrializados não retrocedeu nesse período. Como se sabe, o resurgimento de práticas protecionistas nesses países, desde meados dos anos 70, vinha sendo atribuído a pressões resultantes da desaceleração do crescimento econômico após o primeiro choque do petróleo. A valer esta explicação, caberia, em princípio, esperar que a recuperação das economias industrializadas a partir de 1983 viesse a se traduzir, cedo ou tarde, em reversão das práticas protecionistas que, em maior ou menor grau, marcaram a política comercial desses países desde a recessão de 1974-75.

No entanto, as pressões protecionistas persistiram durante todo o período recente. Ao invés de um arrefecimento do protecionismo, o que se constatou nos últimos anos foi uma intensificação do recurso a práticas comerciais restritivas por parte dos países industrializados.

A preocupação com o protecionismo dos países desenvolvidos e suas repercussões internacionais é um aspecto quase sempre presente nas análises recentes sobre a economia mundial produzidas por organismos multilaterais. O último relatório anual do FMI, por exemplo, manifestou a preocupação da sua diretoria "com a tendência crescente dos países in-

(1) Versão revista de trabalho preparado para o Congresso da Associação dos Industriais Latino-Americanos, Assunção, Paraguai, 11 e 12 de outubro de 1989.

dustrializados de recorrerem a medidas restritivas na área de comércio, política industrial e política agrícola"².

Em pronunciamento recente, o diretor-gerente do Fundo referiu-se à questão nos seguintes termos:

(2) International Monetary Fund, *Annual Report, 1989*, Washington, D.C., September 1989, p. 28.

Há tendências preocupantes em alguns países industrializados de se engajarem em ações comerciais arbitrárias e unilaterais, de se afastarem de um sistema comercial liberal na direção do comércio administrado e de negociarem arranjos bilaterais em substituição a negociações multilaterais. Essas são tendências pouco construtivas. Elas são antes redirecionadoras de comércio do que criadoras de comércio. Elas destroem a base subjacente de prosperidade global e prejudicam os seus parceiros, muitos dos quais são países em desenvolvimento. A importância de se reverter o recente movimento na direção do protecionismo em alguns importantes países industrializados é inegável³.

O último relatório do Bank for International Settlements comenta a questão do protecionismo sob o mesmo ângulo:

(3) M. Camdessus, "Growth in the 1990s", remarks before the Economic and Social Council of the United Nations, Geneva, July 1989, p. 7 (tradução dos autores), mimeo.

Apesar da retomada de um crescimento mais vigoroso e equilibrado do comércio mundial desde meados de 1987, ainda não há sinais de que a atividade protecionista tenha diminuído. [...] Em países industrializados, [...] o recurso a medidas não-tarifárias, envolvendo acordos de restrição voluntária à exportação, medidas anti-dumping e direitos compensatórios, alastrou-se significativamente ao longo dos anos 80.

Um fenômeno mais recente é a crescente predisposição para "administrar" o comércio internacional na base de acordos bilaterais ou setoriais. Um número crescente de acordos comerciais bilaterais contém condições cuja finalidade principal é garantir uma vantagem estratégica para os países signatários em termos de acesso ao mercado; por exemplo, o US Omnibus Trade and Competitiveness Act inclui uma série de estipulações que procuram facilitar a ação unilateral discricionária e governar o acesso ao mercado; e as propostas para um mercado europeu unificado em 1992 retêm certas restrições ao comércio com terceiros países ou não concedem automaticamente as vantagens do mercado único a terceiros países.⁴

(4) Bank for International Settlements, *59th Annual Report*, Basle, 12th June 1989, pp. 47 e 48 (tradução dos autores).

Como se sabe, o protecionismo dos países industrializados vem assumindo formas cada vez mais variadas e complexas, o que dificulta a sua mensuração e a avaliação dos seus efeitos. Ao mudar de natureza, o prote-

cionismo tornou-se mais sutil, mais imprevisível, menos mensurável e, portanto, menos controlável.

Desde meados da década de 70, as tarifas aduaneiras vêm perdendo importância como instrumento de proteção. O que vem ocorrendo é uma proliferação de diversos tipos de barreiras e medidas não-tarifárias. A *tabela I* apresenta a classificação da UNCTAD para as principais categorias de barreiras não-tarifárias.

Tabela I: Classificação das Barreiras Não-Tarifárias Segundo Principais Categorias

(UNCTAD)	
TIPOS	ESPECIFICAÇÃO
1. Medidas Paratarifárias	<ul style="list-style-type: none"> . depósitos de importação . tarifas sazonais (aplicadas em determinadas épocas do ano) . quotas tarifárias ou tarifas diferenciadas
2. Medidas de Restrição Quantitativa	<ul style="list-style-type: none"> . quotas . quotas por países . quotas sazonais . autorizações condicionais de importação . proibições (totais ou condicionais) . acordos voluntários de exportação
3. Medidas de Controle de Preços	<ul style="list-style-type: none"> . fixação de preços mínimos . monitoramento de preços de bens importados . cobrança de direitos compensatórios ou antidumping
4. Exigências Aplicáveis a Importações Específicas	<ul style="list-style-type: none"> . acordos de restrições voluntárias de preços . formalidades alfandegárias . certificados de cumprimento de determinados padrões relativos à saúde, segurança, qualidade etc.
5. Medidas Internas	<ul style="list-style-type: none"> . impostos discriminatórios sobre consumo . subsídios à produção doméstica . facilidades creditícias . concessões tributárias . compras governamentais preferenciais

Fontes: Tabela elaborada a partir de informações reproduzidas em Maria Silvia Marques e Paulo Nogueira Batista Jr., "Protecionismo dos Países Industrializados e Dívida Externa Latino-Americana", in Paulo Nogueira Batista Jr. (org.), *Novos Ensaios sobre o Setor Externo da Economia Brasileira*, Estudos Especiais Ibre nº 6, Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 1988; e Reinaldo Gonçalves e Juan A. de Castro, "El Proteccionismo de los Países Industrializados y las Exportaciones de la América Latina", in *El Trimestre Económico*, Vol. 56, nº 222, Abril-Junio de 1989.

A crescente diversificação e a opacidade das modalidades de protecionismo cumprem pelo menos duas funções. Trata-se, por um lado, de dificultar a adoção de medidas compensatórias ou de retaliação por parte dos parceiros comerciais. Mas pode ser vista, por outro lado, como uma

forma de permitir a coexistência de um discurso oficial liberal, livre-cambista, com a realidade concreta de um protecionismo cada vez mais disseminado, que afeta de forma particularmente intensa os países em desenvolvimento.

Sem o respaldo das doutrinas econômicas predominantes, em flagrante conflito com os compromissos multilaterais assumidos pelos países industrializados e com a terapêutica liberalizante propagada pelas instituições de Bretton Woods, o protecionismo desses países vive, por assim dizer, uma vida semiclandestina, parcialmente camuflado por mecanismos pouco transparentes de restrição comercial e/ou de assistência direta a empresas e setores domésticos que concorrem com supridores estrangeiros. Isto vem resultando em contínua redução da parcela de comércio internacional praticado de forma aberta e não discriminatória.

O ressurgimento do protecionismo

Após a II Guerra Mundial, sucessivas rodadas de redução tarifária nos países desenvolvidos, negociadas no âmbito do GATT, conduziram a acentuada liberalização das políticas comerciais e refletiram-se em crescimento contínuo e sem precedentes dos fluxos de comércio internacional. No início dos anos 80, como consequência das rebaixas tarifárias promovidas nas sucessivas rodadas de negociações comerciais multilaterais ocorridas entre 1947 (Rodada de Genebra) e 1979 (Rodada de Tóquio), a tarifa média havia se reduzido para 4,9% nos EUA, 6,0% na Comunidade Econômica Europeia e 5,4% no Japão⁵.

(5) Jagdish Bhagwati, *Protectionism*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1988, p. 3.

Contudo, a expressiva redução tarifária promovida no pós-guerra, embora apontando para um movimento de significativa liberalização do comércio internacional, apresentou resultados diferenciados, especialmente no que se refere ao comércio dos países em desenvolvimento:

— após a Rodada de Tóquio, as tarifas médias impostas pelos países industrializados às exportações de manufaturas dos países em desenvolvimento permaneceram geralmente mais elevadas do que aquelas impostas às exportações de manufaturas dos países industrializados (*Tabela II*). Na realidade, a negociação de reduções tarifárias contemplou especialmente os interesses específicos dos países industrializados.

— a política tarifária dos países industrializados continuou a discriminar contra o processamento nos países em desenvolvimento: as tarifas sobre exportações de manufaturados são mais elevadas do que as tarifas sobre as matérias-primas utilizadas em sua fabricação⁶.

— por quase trinta anos, as exportações de têxteis e vestuário têm sido sujeitas a um regime especial fora das regras do GATT. Este regime

(6) Banco Mundial. *Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial - 1987*, Washington, D.C., 1987, pp. 139 e 140.

Tabela II: Países Industrializados: Tarifas Médias sobre Manufaturas¹.

(em %)	
PAÍS IMPORTADOR/ ORIGEM DAS IMPORTAÇÕES	TAXA APLICADA
AUSTRÁLIA	10,0
Países industrializados	9,8
Países em desenvolvimento	
CANADÁ	4,6
Países industrializados	10,3
Países em desenvolvimento	
COMUNIDADE EUROPÉIA	3,3
Países industrializados	4,5
Países em desenvolvimento	
ESTADOS UNIDOS	3,9
Países industrializados	7,6
Países em desenvolvimento	
FINLÂNDIA	0,8
Países industrializados	6,7
Países em desenvolvimento	
JAPÃO	3,9
Países industrializados	2,9
Países em desenvolvimento	
NORUEGA	0,8
Países industrializados	4,6
Países em desenvolvimento	
NOVA ZELÂNDIA	13,5
Países industrializados	14,7
Países em desenvolvimento	
SUÉCIA	0,8
Países industrializados	5,7
Países em desenvolvimento	
SUIÇA	0,2
Países industrializados	2,6
Países em desenvolvimento	

(1) Média ponderada das tarifas efetivamente aplicadas.

Fonte: J. Michael Finger and Patrick A. Messerlin, *The Effects of Industrial Countries' Policies on Developing Countries*, The World Bank, Washington, D.C., Policy and Research Series, nº 3, June, 1989.

vem-se mostrando, ao longo do tempo, crescentemente limitativo, abrangendo um número maior de produtos e exportadores⁷.

(7) *Ibid.*, pp. 139-141.

— os produtos agrícolas, que respondem por parcela substancial das exportações dos países em desenvolvimento, ficaram praticamente à margem das negociações de rebaixas tarifárias. Além disso, o seu comércio externo tem sido crescentemente distorcido pelas políticas de apoio à agricultura nos países industrializados, que envolvem severas restrições às importações, insumos subsidiados e subsídios à exportação⁸.

A tendência de liberalização do comércio mundial começa a ser revertida em meados da década de 70. Continuaram a ocorrer rodadas de redução tarifária, mas o crescimento de barreiras não-tarifárias neutralizou os efeitos benéficos da diminuição adicional das tarifas médias⁹.

Como já foi indicado, a tendência ao protecionismo nos países industrializados persistiu ao longo dos anos 80, apesar da recuperação observada em 1983-89. No caso da Europa Ocidental, isto pode ser atribuído, em parte, ao fato de que a taxa média de desemprego continuou aumentando de forma significativa até recentemente, passando de uma média de 8,2% em 1980-82, para 10,8% em 1983-86 (*Tabela III*). A diminuição observada em 1987-88 foi relativamente modesta. Também não houve redução das taxas de desemprego no Japão. Quando se considera a OCDE como um todo, a taxa média de desemprego em 1987-88 ainda foi superior à média registrada durante a última recessão (*Tabela III*).

(8) Ibid., p. 139.

(9) Jagdish Bhagwati. *op. cit.*, pp. 3 e 43-59.

Tabela III: Países da OCDE: Taxas Médias de Desemprego da Mão-de-obra

PERÍODO	(em %)			
	ESTADOS UNIDOS	JAPÃO	OCDE EUROPA	TOTAL
1969-73	5,0	1,2	3,4	3,5
1974-75	7,0	1,7	4,3	4,7
1976-79	6,7	2,1	5,7	5,5
1980-82	8,2	2,2	8,2	7,2
1983-86	7,8	2,7	10,8	8,5
1987-88	5,9	2,7	10,3	7,6

Fonte: Organization for Economic Cooperation and Development, *Economic Outlook*, 45, June 1989.

Nos EUA, onde a queda foi significativa em relação aos níveis alcançados durante a recessão de 1980-82, a taxa de desemprego permaneceu acima da registrada no período imediatamente anterior ao primeiro choque petrolífero. Além disso, déficits de grande magnitude na balança comercial e no balanço de pagamentos em conta corrente parecem ter contribuído para alimentar as pressões protecionistas nos EUA, neutralizando o impacto potencialmente positivo associado à redução da taxa de desemprego¹⁰.

(10) Maria Silvia Marques e Paulo Nogueira Batista Jr. "Protecionismo dos Países Industrializados e Dívida Externa Latino-Americana", in Paulo Nogueira Batista Jr. (org.). *Novos Ensaios sobre o Setor Externo da Economia Brasileira*, Estudos Especiais IBRE nº 6, Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 1988, pp. 137-139.

Mesmo que venha a ocorrer substancial redução na taxa média de desemprego da mão-de-obra e do capital no conjunto dos países industrializados, ainda haveria fatores de estímulo a práticas protecionistas. Na verdade, o protecionismo reflete na maioria das vezes pressões de setores que não mais apresentam vantagens comparativas na competição com países em desenvolvimento. Este é, em geral, o caso da siderurgia, dos têxteis e vestuário, dos calçados, da construção naval, da agricultura etc.

A persistência do protecionismo nos países desenvolvidos talvez possa ser atribuída, também, à utilização de restrições comerciais como instrumento de barganha no plano bilateral e multilateral. Com o objetivo de extrair concessões e compromissos multilaterais dos países em desenvolvimento em áreas de importância estratégica, tais como comércio de serviços, investimentos de risco e propriedade intelectual, os países industrializados podem decidir retardar qualquer decisão mais significativa no que se refere à liberalização do comércio de bens que assumem importância vital na pauta de exportação latino-americana e de outras regiões do chamado Terceiro Mundo.

Algumas estimativas do alcance e dos efeitos do protecionismo recente dos países industrializados

Como já foi assinalado, a possibilidade de estimar o impacto do protecionismo é prejudicada pela complexidade e pela falta de transparência de políticas comerciais baseadas na utilização de uma grande variedade de barreiras não-tarifárias. Não obstante, os dados disponíveis não deixam dúvida quanto à importância da questão do protecionismo, notadamente no que se refere aos países em desenvolvimento.

Os dados apresentados na *tabela IV* confirmam o recrudescimento do protecionismo no período 1981-86 e evidenciam o caráter discriminatório das medidas não-tarifárias impostas pelos países industrializados. Em 1986, 21% das importações provenientes dos países em desenvolvimento estiveram sujeitas a restrições não-tarifárias, contra 16% no caso dos produtos provenientes dos países industrializados. Estes dados refletem, principalmente, as restrições impostas a setores nos quais os países em desenvolvimento possuem vantagens comparativas, tais como produtos agrícolas, têxteis, vestuário e calçados.

Trabalho mais recente do Banco Mundial revela que as exportações de manufaturados dos países em desenvolvimento enfrentam 50% mais barreiras não-tarifárias do que as dos países industrializados. Quase um terço das exportações de manufaturas de países em desenvolvimento para países industrializados estão sujeitas a barreiras não-tarifárias. No caso dos têxteis e vestuário a proporção chega a dois terços; no caso do aço, a mais de 50%¹¹.

REFERÊNCIAS

Bank for International Settlements. *59th Annual Report*, Basle, 12th June 1989.

Banco Mundial. *Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial — 1987*, Washington, D.C., 1987.

Batista Jr., Paulo Nogueira. "Uma Avaliação do Acordo Preliminar entre o México e os Bancos Comerciais", Confederação Nacional da Indústria, Grupo de Trabalho sobre Conversão da Dívida Externa em Investimento, Rio de Janeiro, nov. 1989, mimeo.

Bhagwati, Jagdish. *Protectionism*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1988.

Camdessus, M. "Growth in the 1990s", remarks before the Economic and Social Council of the United Nations, Geneva, July 1989, mimeo.

Economic Commission for Latin America and the Caribbean, *Preliminary Overview of the Economy of Latin America and the Caribbean 1989*, Santiago, Chile, December 1989.

Finger, J. Michael and Patrick A. Messerlin. *The Effects of Industrial Countries' Policies on Developing Countries*, The World Bank, Washington, D.C., Policy and Research Series, nº 3, June 1989.

Gonçalves, Reinaldo e Juan A. Castro. "El Proteccionismo de los Países Industrializados y las Exportaciones de América Latina", in *El Trimestre Económico*, vol. 56, nº 222, Abril-Junio de 1989.

International Monetary Fund. *Annual Report, 1989*, Washington, D.C., September 1989.

Marques, Maria Silvia e Paulo Nogueira Batista Jr. "Protecionismo dos Países Industrializados e Dívida Externa Latino-Americana", in Paulo Nogueira Batista Jr. (org.). *Novos Ensaios sobre o Setor Externo da Economia Brasileira*, Estudos Especiais IBRE nº 6, Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 1988.

Tabela IV: Percentagem das Importações Sujeitas a Barreiras Não-Tarifárias Permanentes¹ nos Mercados dos Países Industrializados

IMPORTADOR	ORIGEM DAS IMPORTAÇÕES			
	PAÍSES INDUSTRIALIZADOS		PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO	
	1981	1986	1981	1986
CEE	10	13	22	23
Japão	29	29	22	22
EUA	9	15	14	17
Todos os Países Industrializados	13	16	19	21

(11) J. Michael Finger and Patrick A. Messerlin. *The Effects of Industrial Countries' Policies on Developing Countries*, The World Bank, Washington, D.C., Policy and Research Series, nº 3, June 1989, p. 11.

(1) Não incluem barreiras técnicas (inclusive restrições e padrões de segurança e saúde), regulamentação de preços mínimos e o uso de investigações de preços (por exemplo, para fins de compensação e "antidumping") e de vigilância de preços.

Fonte: Banco Mundial, *Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial 1987*, Washington, D.C., 1987.

Este mesmo trabalho do BIRD apresenta os resultados de algumas simulações do impacto do protecionismo dos países industrializados. Uma simulação baseada em modelo de equilíbrio geral indica que a eliminação de todas as barreiras tarifárias e não-tarifárias aumentaria em pelo menos 3% o PNB dos países em desenvolvimento. Isto representa aproximadamente duas vezes o montante de recursos gastos pelos países desenvolvidos com ajuda oficial ao desenvolvimento. Ressalte-se que no caso dos países exportadores de produtos manufaturados o impacto decorrente da eliminação das barreiras seria ainda maior, da ordem de 4% do PNB¹².

(12) *Ibid*, pp. 17 e 18.

Protecionismo, transferência de recursos e capacidade de importar

Para a América Latina, a importância relativa das políticas comerciais dos países industrializados aumentou durante a década de 80. Isto porque uma série de outros mercados se contraíram de forma acentuada nesse período. Ao longo dos anos 70, as relações comerciais com a Europa Oriental, com a África e o próprio comércio intra-latino-americano haviam-se tornado mais relevantes para diversas economias latino-americanas. A partir do início da década de 80, esta tendência se inverte. Acossados pela crise internacional da dívida externa, dezenas de países em desenvolvimento e boa parte dos países da Europa Oriental se viram obrigados a diminuir substancialmente as suas importações. O resultado foi uma concentração das vendas nos mercados dos países industrializados.

Neste novo contexto, a questão do acesso a esses mercados tornou-se evidentemente ainda mais relevante do que fora na segunda metade dos anos 70. É verdade que o crescimento dos países industrializados, a partir de 1983, resultou em expansão do comércio mundial e da demanda por exportações latino-americanas. Mas a intensificação do protecionismo limitou o efeito benéfico que esta recuperação poderia ter sobre as economias latino-americanas, na medida em que tendeu a provocar redução da elasticidade-renda da demanda por exportações da região em mercados cuja importância relativa aumentara de 1981-82 em diante.

A América Latina atravessou toda a década de 80 sob o efeito de demandas contraditórias por parte dos seus principais parceiros comerciais. De um lado, exigiu-se dos países latino-americanos, a maioria dos quais sobrecarregados por pesados compromissos financeiros externos, que produzissem superávits comerciais sem precedentes a fim de garantir o serviço da dívida externa. De outro, o protecionismo reduziu o acesso das exportações da América Latina aos países industrializados exatamente no momento em que os mercados de boa parte do chamado Terceiro Mundo e do bloco soviético entravam em fase de contração ou estagnação.

Tudo o mais constante, quanto mais fechados os mercados dos países industrializados, maior a redução das importações necessárias para garantir determinada transferência líquida de recursos reais ao exterior. O protecionismo é, portanto, um dos fatores que dificultam a realização da transferência e que aumentam os custos a ela associados.

A capacidade de importar de uma país, definida em sentido amplo, é função *direta* dos termos de troca e do *quantum* exportado e função *inversa* da transferência líquida de recursos financeiros ao exterior e do aumento planejado (ou desejado) das reservas cambiais. O protecionismo dos países industrializados tende a reduzir os termos de troca e o *quantum* exportado e contribui, portanto, para diminuir a capacidade de importar.

O mais grave, entretanto, é que a intensificação do protecionismo coincide com uma brutal reversão do fluxo líquido de recursos externos para a América Latina. Entre 1978 e 1981, a América Latina absorvera liquidamente US\$ 13,4 bilhões por ano em média, o equivalente a 16,2% das exportações de bens e serviços realizadas nesse período. De 1982 em diante, a região passou a transferir recursos ao exterior em grande escala. A transferência média de recursos financeiros, definida como a diferença entre os pagamentos líquidos de juros e lucros e a entrada líquida de capitais, alcançou nada menos que US\$ 25,4 bilhões por ano no período 1982-89, representando o equivalente a 23% da exportação de bens e serviços, em média¹³.

Paradoxalmente, durante todo esse período, o Fundo Monetário Internacional e sobretudo o Banco Mundial insistiram em pressionar os países latino-americanos a abrirem os seus mercados às importações. Não se pode negar que seria do interesse de muitos países latino-americanos

(13) Economic Commission for Latin America and the Caribbean, *Preliminary Overview of the Economy of Latin America and the Caribbean 1989*. Santiago, Chile. December, 1989, p. 25.

e elevar o seu grau de abertura às importações. Isto aumentaria a concorrência nos mercados domésticos e reduziria saldos comerciais que em muitos países estão em nível excessivamente elevado, facilitando o combate à inflação e a retomada do crescimento.

No entanto, estas pretensões liberalizantes esbarram na restrição de balanço de pagamentos. Como reconciliar um aumento substancial das importações com a elevada transferência líquida de recursos financeiros ao exterior? Como reconciliá-la com os efeitos negativos do protecionismo dos países desenvolvidos sobre os termos de troca e os volumes exportados pelas economias latino-americanas?

Neste contexto internacional adverso, medidas de abertura às importações poderiam acabar reduzindo as reservas cambiais abaixo do nível de segurança e não seriam, portanto, sustentáveis a prazo mais longo. A abertura da economias latino-americanas fica, portanto, na dependência de uma reversão do protecionismo dos países industrializados e de uma expressiva redução da transferência líquida de recursos da América Latina para o exterior.

No plano conceitual, existe hoje um reconhecimento crescente de que é necessário negociar uma redução da dívida externa latino-americana com os bancos comerciais, que respondem por aproximadamente 2/3 do total da dívida. Contudo, uma solução efetiva do problema ainda não está à vista. O acordo negociado recentemente pelo México com os bancos comerciais, dentro dos moldes do chamado Plano Brady, terá efeitos bastante limitados em termos de redução da transferência líquida de recursos e não parece constituir, portanto, uma indicação de que já se estaria caminhando para uma abordagem adequada do problema da dívida externa dos países da região¹⁴.

Em suma, a América Latina se defronta neste final da década de 80 com condições basicamente desfavoráveis, tanto no que diz respeito ao acesso aos principais mercados quanto no que se refere aos fluxos de financiamento externo. A observação do cenário internacional aponta para práticas comerciais marcadamente desvinculadas dos preceitos básicos do GATT, aumentando o risco de um quadro comercial crescentemente restritivo para a América Latina. Nesse sentido, cabe destacar a aprovação da nova lei de comércio dos EUA, em vigor desde agosto de 1988, e, sobretudo, o processo de consolidação de blocos econômicos. A tendência predominante parece ser a de privilegiar as negociações bilaterais ou a formação de blocos regionais, em substituição aos princípios de livre-comércio e multilateralismo.

O Acordo de Livre Comércio entre os Estados Unidos e o Canadá, assinado em 1988, o projeto de eliminação de barreiras internas entre os países-membros da CEE, previsto para 1992, e a formação de um bloco econômico na Bacia do Pacífico, sob a liderança do Japão, parecem caracterizar uma tendência à segmentação do planeta em blocos comerciais, o que poderá reforçar os efeitos negativos das práticas protecionistas que

(14) Para uma avaliação do acordo mexicano ver Paulo Nogueira Batista Jr. "Uma Avaliação do Acordo Preliminar entre o México e os Bancos Comerciais", Confederação Nacional da Indústria, Grupo de Trabalho sobre Conversão da Dívida Externa em Investimento, Rio de Janeiro, nov./1989, mimeo.

têm marcado a política comercial dos países industrializados desde meados da década de 70.

Do ponto de vista da América Latina, convém naturalmente reforçar o seu próprio projeto de integração, a exemplo do que vêm fazendo a Argentina e o Brasil. Dadas as tendências internacionais, a América Latina tem que tomar *cum grano salis* as insistentes recomendações de abertura comercial que lhe vêm sendo feitas pelos seus parceiros comerciais e pelas agências multilaterais. A abertura comercial, embora potencialmente benéfica, tem que estar subordinada à restrição de balanço de pagamentos e deve ser antecedida ou acompanhada de uma significativa diminuição dos encargos financeiros externos e/ou medidas de liberalização comercial por parte dos países industrializados. O resto é retórica. E de retórica a América Latina já está amplamente abastecida.

Maria do Perpétuo Socorro é economista do Departamento de Comércio Exterior da Confederação Nacional da Indústria. Paulo Nogueira Batista Jr. é economista do Instituto de Economia do Setor Público da Fundap e Professor da Fundação Getúlio Vargas de São Paulo.

Novos Estudos
CEBRAP
Nº 28, outubro 1990
pp. 116-126
