

1. Introdução;
2. A natureza do protecionismo recente;
3. Estimativas da evolução e do impacto do protecionismo;
4. A crise de endividamento externo da América Latina.

*Protecionismo dos países industrializados e dívida externa latino-americana**

*Maria Silvia Bastos Marques
Paulo Nogueira Batista Jr.*

Respectivamente economista e chefe do Centro de Estudos Monetários e de Economia Internacional (Cemei) do IBRE/FGV.

O protecionismo dos países industrializados representa, como se sabe, um obstáculo poderoso à solução do problema da dívida externa latino-americana. Os seus efeitos negativos sobre o desempenho econômico e a capacidade de pagamento da América Latina são conhecidos. Dada a importância desses mercados, as medidas de contenção das importações e de subsídios às exportações adotadas pelos países industrializados vêm prejudicando de modo significativo tanto as quantidades como os preços dos produtos exportados pelas economias latino-americanas.

Ainda que o impacto do protecionismo não possa ser quantificado com precisão, não resta dúvida quanto ao fato de que a redução no acesso aos mercados dos países industrializados contribuiu significativamente para a estagnação das exportações da América Latina na primeira metade da década de 80. Ao afetar de forma negativa as exportações, o protecionismo dos países industrializados traduz-se evidentemente em diminuição da capacidade de importar das economias latino-americanas, o que dificulta a superação da crise econômica em que se encontra a maior parte da região.

Na realidade, o crescimento do protecionismo constitui apenas um dos elementos de uma deterioração global do contexto internacional em que se insere a questão do endividamento externo da América Latina. Não apenas no plano comercial, mas também no plano financeiro, as condições externas com que se defrontam as economias latino-americanas têm evoluído de forma geralmente desfavorável ao longo da década de 80. Taxas de juros internacionais extraordinariamente elevadas em termos reais e a forte contração dos influxos de capital transformaram as economias da América Latina em exportadoras de recursos reais. Estimativa da Cepal situa em nada menos que US\$106 bilhões a transferência de recursos financeiros realizada pela América Latina entre 1982 e 1985. O impacto profundamente negativo desta transferência foi magnificado pelo lento crescimento do comércio mundial e por uma acentuada deterioração nos termos de troca. Combinadas com políticas domésticas muitas vezes inadequadas, essas tendências internacionais acabaram resultando na crise econômica mais séria enfrentada pela América Latina desde os anos 30.

A finalidade deste artigo é apresentar algumas informações sobre a evolução e os efeitos do protecionismo dos países industrializados e discutir os principais aspectos da crise de endividamento externo da América Latina. A primeira seção descreve as origens do movimento protecionista recente, sua natureza e os principais instrumentos utilizados. Na segunda seção, são apresentadas diversas estimativas do impacto do protecionismo.

A seção final examina as implicações da transferência de recursos ao exterior e procura mostrar o caráter insustentável da situação que vem prevalecendo nos últimos anos.

2. A NATUREZA DO PROTECIONISMO RECENTE

O protecionismo é uma prática quase tão antiga quanto o intercâmbio comercial entre países. O que tem variado ao longo do tempo são a natureza das restrições, o alcance e a profundidade das medidas, e os produtos ou setores atingidos.

Entre o final da II Guerra Mundial e o início da década de 70, o comércio internacional experimentou um processo significativo de liberalização, como resultado de diversas rodadas de negociações multilaterais patrocinadas pelo General Agreement on Tariffs and Trade (Gatt). De fato, estima-se que ao fim da Rodada Kennedy, concluída em 1967, teria ocorrido uma diminuição na tarifa média de importação dos principais países desenvolvidos de cerca de 40% em meados da década de 30, para 7,7% sobre produtos industrializados e 2% sobre matérias-primas.¹ Este movimento em direção a uma redução expressiva das tarifas médias continuou até a Rodada Tóquio, encerrada em 1979. De acordo com o disposto nas negociações, as reduções de tarifas devem ser implementadas até 1987, resultando em tarifas médias da ordem de 4,3% para os Estados Unidos e entre 5,2 e 6,9% para os membros da Comunidade Econômica Européia (CEE). O Japão antecipou a execução dos cortes para março de 1983, atingindo um nível tarifário médio de 2,9%.²

Este movimento de liberalização foi, entretanto, menos significativo do que sugerem os dados sobre a evolução dos níveis de proteção tarifária. A grande maioria dos produtos agrícolas, que representam parcela substancial das exportações dos países latino-americanos, ficou basicamente à margem do processo de redução tarifária. Na CEE e nos EUA, continuaram efetivas políticas agrícolas fortemente protecionistas. Observe-se ainda que os cortes tarifários foram menores no caso dos produtos industrializados de interesse específico dos países em desenvolvimento. De acordo com estimativas da United Nations Conference on Trade and Development (Unctad), os cortes de tarifas determinados na Rodada Kennedy para produtos com maior peso na pauta de exportações dos países em desenvolvimento foi de apenas 20%, contra 35 a 40% para os dos países industrializados.³ Esta situação de desequilíbrio entre os diferentes percentuais de redução das tarifas manteve-se essencialmente inalterada após a Rodada Tóquio. As tarifas médias de importação dos produtos de especial interesse para os países em desenvolvimento sofreram queda de cerca de 26%, contra 33% de redução na tarifa média global dos países da Organização para Cooperação Econômica e Desenvolvimento (OCDE). Alguns produtos, como têxteis e calçados, permaneceram com suas tarifas de importação praticamente intocadas nesta rodada.⁴

Apesar do desequilíbrio na distribuição dos cortes de tarifas, em princípios da década de 70 o comércio internacional de manufaturas estava substancialmente livre de protecionismo. Este processo de liberalização, que não teria sido possível sem o vigoroso crescimento experimen-

tado pelas economias industrializadas entre 1945 e 1973, foi interrompido e subseqüentemente revertido após a primeira grande recessão do pós-guerra. Como se sabe, a recessão do período 1974/75 foi profunda e ocorreu ao mesmo tempo em todos os principais países industrializados. Na medida em que provocou aumento da capacidade ociosa na indústria e das taxas de desemprego, a recessão desencadeou fortes pressões protecionistas que influenciaram, em maior ou menor grau, as práticas comerciais de todos os países desenvolvidos. Após a recuperação relativamente lenta de 1976-79, que não conseguiu reverter a tendência crescente do desemprego, sobreveio o segundo choque do petróleo em 1979, seguido de novo período de recessão, entre 1980 e 1982 (tabelas 1 e 2).

Tabela 1
Taxas médias de crescimento do produto real em países da OCDE

Período	Sete principais países ¹	Total OCDE
1964-73	4,9	4,9
1974-75	-0,2	0,2
1976-79	4,2	4,0
1980-82	0,7	0,8
1983-85 ²	3,4	3,3

Fonte: OCDE. *Economic Outlook*, Dec. 1985, May 1986.

¹Alemanha, Canadá, Estados Unidos, França, Itália, Japão e Reino Unido.

²Para o ano de 1985 foi utilizado o produto nacional bruto.

Tabela 2

Taxas médias de desemprego¹ em países da OCDE

Período	Sete principais países ²	Dezesseis países ³
1964-73	3,1	3,0
1974-75	4,6	4,3
1976-79	5,2	5,2
1980-82	6,6	6,8
1983-85	7,8	8,3

Fonte: OCDE. op. cit. Dec. 85, May 1986.

¹Padronizadas pela OCDE.

²Ver tabela 1.

³Os sete principais países mais Austrália, Áustria, Bélgica, Espanha, Finlândia, Noruega, Países-Baixos, Suécia e Suíça.

Neste contexto, tornou-se cada vez mais difícil, para os governos dos países industrializados, resistir à onda de reivindicações protecionistas. A extensão e a duração do desemprego, que cresceu quase continuamente a partir de 1974, deram lugar a pressões particularmente intensas nos setores mais expostos à competição estrangeira. Entre estes, destacam-se indústrias como têxteis e vestuário, calçados, aço, construção naval, etc., em que houve deslocamento de vantagens comparativas para os países em desenvolvimento.⁵

Esperava-se que a retomada do crescimento nas economias desenvolvidas, a partir de 1983, trouxesse ar-

refecimento do protecionismo. No entanto, as taxas médias de crescimento do produto real dos países industrializados em 1983-85 foram relativamente baixas, não chegando sequer a se aproximar das taxas médias do período 1976-79 que, por sua vez, já haviam sido inferiores às verificadas entre 1964 e 1973 (tabela 1). Além disso, a recuperação teve um caráter marcadamente desigual. Os EUA lideraram o processo de retomada do crescimento e experimentaram sensível redução das taxas de desemprego, mas apresentaram saldos fortemente negativos em sua balança comercial. Nos países europeus da OCDE e no Japão, a recuperação não foi suficientemente forte para reduzir as taxas de desemprego (tabela 3). Com os EUA pressionados por déficits comerciais sem precedentes e a maioria dos países industrializados por taxas crescentes de desemprego, não houve reversão do movimento protecionista.

Como as negociações multilaterais de comércio criavam restrições à elevação das tarifas de importação, as novas pressões protecionistas, surgidas em meados da década de 70, traduziram-se em rápida proliferação de variadas formas de barreiras não-tarifárias. Com a perda de importância da tarifa como instrumento protecionista, as práticas comerciais têm apresentado correspondência cada vez menor com os princípios estabelecidos pelo Gatt. Embora este movimento, que tem sido chamado de "neoprotecionismo", não represente um fenômeno novo no cenário do comércio mundial,⁶ o que o singulariza são a diversidade e o alcance das restrições utilizadas. De acordo com a definição da Unctad, as barreiras não-tarifárias compreendem todos os regulamentos públicos e práticas governamentais que implicam tratamento desigual entre produtos domésticos e estrangeiros de produção idêntica ou similar. As medidas não-tarifárias foram classificadas em cinco categorias principais:⁷

- paratarifárias;
- controle de níveis de preços;
- controle de níveis de quantidade;
- exigências aplicáveis a importações específicas;
- internas (*non-border measures*)

O primeiro conjunto de medidas abrange mecanismos como depósitos de importação, a aplicação de maiores tarifas em determinadas épocas do ano (tarifas sazonais) ou a utilização de tarifas diferenciadas, de acordo com o volume de bens importados (cotas tarifárias). O controle de níveis de preços tem por objetivo manter o preço das importações em um patamar desejado, o que pode ser atingido pelo estabelecimento de preços mínimos, pelo monitoramento dos preços dos bens importados, pela cobrança de direitos compensatórios ou *antidumping*, por acordos de restrições "voluntárias" de preços entre exportadores e importadores, etc. A terceira categoria de restrições inclui medidas destinadas a impedir, limitar ou monitorar as importações. Entre elas, destacam-se a proibição de importar determinados produtos, a fixação de cotas, as restrições "voluntárias" de exportações (como,

Tabela 3
Estados Unidos, países europeus da OCDE e Japão:
taxas de desemprego e de crescimento
do produto real, e saldos comerciais

Discriminação	Estados Unidos	OCDE Europa	Japão
Taxas de desemprego¹ (em %)			
1983	9,6	10,2	2,7
1984	7,5	10,8	2,7
1985	7,2	11,0	2,6
Taxas de crescimento do produto real² (em %)			
1983	3,4	1,5	3,2
1984	6,6	2,6	5,1
1985	2,2	2,4	4,6
Saldo da balança comercial (US\$ bilhões)			
1983	-62,0	-1,0	31,5
1984	-114,1	5,4	44,3
1985	-124,3	12,3	56,0

Fonte: OCDE. op. cit. May 1986.
¹Não-padronizadas pela OCDE.
²Produto nacional bruto.

por exemplo, os acordos bilaterais relacionados ao comércio de têxteis, negociados no âmbito do Acordo de Multifibras - MFA) e as autorizações condicionais de importações. O quarto tipo de medidas consiste em exigências de formalidades alfandegárias adicionais ou certificados de cumprimento de determinados padrões estabelecidos pelo país importador quanto a saúde, segurança, qualidade, etc. Finalmente, as principais medidas internas compreendem as que regulam a venda dos produtos domesticamente, como impostos de consumo discriminatórios, e as que beneficiam a produção de bens que competem com as importações: subsídios, facilidades de crédito, concessões tributárias, compras governamentais preferenciais, etc.

Constata-se, portanto, a existência de um sofisticado arsenal de restrições não-tarifárias, nem sempre previstas nos estatutos do Gatt. A substituição das tarifas pelas barreiras não-tarifárias como principal instrumento protecionista tem diversas implicações. Uma delas é a falta de transparência das práticas comerciais. Algumas vezes, por exemplo, o protecionismo é mascarado por requisitos sanitários ou padrões técnicos. Outras vezes, os países importadores utilizam ações *antidumping* ou de direitos compensatórios para obter restrições "voluntárias" às exportações ou aumentar o preço dos bens importados. Para evitar prejuízos maiores, os próprios exportadores concordam em aplicar "voluntariamente" estas restrições e as demandas são retiradas, não ocorrendo qualquer registro oficial de ação protecionista.⁸ Esta falta de transparência impede a quantificação adequada da contribuição das barreiras não-tarifárias para os níveis globais de protecionismo, e representa, por conseguinte, um obstáculo prático

para negociações voltadas para a liberalização do comércio.

3. ESTIMATIVAS DA EVOLUÇÃO E DO IMPACTO DO PROTECIONISMO

Apesar das dificuldades de quantificação das barreiras não-tarifárias ao comércio, as estimativas disponíveis não deixam dúvida de que o protecionismo se intensificou na primeira metade da década de 80. Além disso, o movimento protecionista tem-se voltado mais fortemente contra os países em desenvolvimento e, em particular, contra os países latino-americanos.

Um indicador muito utilizado para avaliar o alcance do protecionismo é a razão entre o valor das importações sujeitas a barreiras e o valor total das importações. A tabela 4 mostra a parcela das importações de alguns países desenvolvidos sujeita a barreiras não-tarifárias, entre 1981 e 1984. Pode-se verificar que, nesse período, a proporção das importações afetadas aumentou em todas as categorias consideradas. Note-se ainda que, para as importações de produtos agrícolas, a percentagem sujeita a restrições é significativamente mais alta do que para os produtos industriais, e que o aumento do protecionismo foi mais intenso no caso dos produtos agrícolas, que são relativamente mais importantes para os países em desenvolvimento.

Os dados apresentados na tabela 5 confirmam o recrudescimento do protecionismo no período 1981-84², e evidenciam de forma mais direta o caráter discriminatório das medidas não-tarifárias impostas pelos países industrializados. Em 1984, 20,6% das importações oriundas

Tipos de medidas	Produtos	1981	1982	1983	1984 ²
Paratari-fárias	Todos	0,8	1,3	1,3	1,3
	Agrícolas	4,8	6,0	6,2	6,2
	Industriais	0,2	1,0	1,0	0,9
Controle de preços	Todos	2,2	3,0	2,9	2,6
	Agrícolas	9,3	12,0	12,2	12,6
	Industriais	2,3	3,4	3,2	2,5
Controle de quantidade	Todos	23,0	23,3	23,5	23,9
	Agrícolas	22,8	25,5	25,6	25,5
	Industriais	11,3	11,5	11,8	12,5

Fonte: Unctad. *Problems of protectionism and structural adjustment*: Report by the Unctad secretariat. Part. I: Restrictions to trade and structural adjustment. Geneva, Mar. 1985. mimeogr.

¹Austria, Austrália, CEE (10 países), Estados Unidos, Finlândia, Japão, Noruega e Suíça.

²Primeiro semestre.

Mercado	Origem das importações			
	Países industrializados		Países em desenvolvimento	
	1981	1984	1981	1984
CEE	10,3	10,7	21,1	21,7
Japão	12,3	12,4	14,5	14,5
Estados Unidos	7,2	9,2	12,9	16,1
Todos os países industrializados	10,5	11,3	19,5	20,6

Fonte: World Bank. *World development report*, 1986.

¹Exclusive combustíveis.

²Não incluem proteções administrativas tais como medidas de monitoramento e direitos compensatórios e *anti-dumping*.

Exportador	Tarifa média ¹		
	CEE ²	Japão	Estados Unidos
Países em desenvolvimento de:			
América	2,6	5,1	2,0
África	0,2	2,4	0,7
Ásia	0,9	3,7	3,3
Países socialistas	4,2	6,4	7,8
Países desenvolvidos	3,4	8,6	3,1

Exportador	Proporção das importações sujeita a barreiras não-tarifárias		
	CEE ²	Japão	Estados Unidos
Países em desenvolvimento de:			
América	27,7	18,5	7,3
África	10,4	10,6	0,8
Ásia	9,9	4,8	10,2
Países socialistas	33,9	13,3	23,1
Países desenvolvidos	19,7	19,9	6,8

Fonte: Cepal. *El proteccionismo de los países industrializados: estrategias regionales de negociación y defensa*. División de Comercio Internacional e Desenvolvimento, abr. 1986, mimeogr.

¹Ponderadas em função do volume de comércio.

²Nove países.

dos países em desenvolvimento estiveram sujeitas a restrições não-tarifárias, contra apenas 11,3% no caso dos produtos provenientes dos países industrializados. Estes dados agregados refletem, principalmente, as restrições impostas às exportações de produtos agrícolas, têxteis, vestuário e calçados dos países em desenvolvimento, setores em que estes países possuem vantagens comparativas reais ou potenciais. Além disso, recentemente têm sido impostas novas barreiras sobre produtos "não-tradi-

Tabela 7

Níveis médios de proteção contra alguns dos principais produtos das pautas de exportações da Argentina e Brasil (em %)

Exportador/produto	Valor das exportações em 1980 (US\$ milhões)	Níveis estimados de proteção ¹		
		CEE	Japão	Estados Unidos
Argentina				
Carne fresca	686,9	118	328	46
Trigo	816,1	120	145	0
Milho graúdo	513,3	63	n.d.	10
Frutas e nozes	180,5	36	194	n.d.
Legumes frescos	120,7	42	84	25
Açúcar e mel	331,2	160	44	27
Têxteis	411,0	59	13	68
Couro	310,3	18	25	5
Ferro e aço	143,9	43	8	35
Vestuário	140,7	59	18	79
Brasil				
Carne fresca	289,1	118	328	46
Preparados de carne	320,6	130	174	61
Preparados de peixe	132,6	44	80	78
Preparados de frutas	375,3	36	194	18
Açúcar e mel	374,4	160	44	27
Café e suas manufaturas	2.773,1	93	161	39
Cacau e suas manufaturas	696,6	12	173	4
Tabaco e suas manufaturas	295,3	74	352	20
Tecidos	654,3	59	13	68
Ferro e aço	881,5	43	8	35
Calçados	387,9	27	16	9

Fonte: Cepal, op. cit.

¹Referem-se a barreiras tarifárias e não-tarifárias (foram calculados os equivalentes *ad valorem* destas restrições).

Obs.: n.d. = não-disponível.

cionais" que os países em desenvolvimento estão começando a exportar, como aço e maquinaria elétrica.¹⁰

Entre as regiões em desenvolvimento, a América Latina parece ser a mais afetada pelo protecionismo dos países desenvolvidos. De fato, a tabela 6 permite verificar que no caso da CEE e do Japão, tanto no que diz respeito a tarifas quanto a medidas não-tarifárias, os países latino-americanos são os mais atingidos. Nos EUA o nível de proteção (tarifário e não-tarifário) é mais elevado para as exportações dos países em desenvolvimento da Ásia, seguidas de perto pelas da América Latina.

Se dos quatro países latino-americanos com maior dívida externa (Brasil, México, Argentina e Venezuela) forem selecionados Argentina e Brasil, que são os mais afetados pelo protecionismo dos países industrializados,¹¹ constata-se que os níveis estimados de proteção contra alguns dos principais produtos da pauta de exportações são extremamente elevados (tabela 7). Os níveis mais altos de proteção, superiores a 100%, concentram-se nos produtos agrícolas, embora as exportações de manufaturados, como têxteis e vestuário, também enfrentem barreiras significativas. Considerando-se apenas as exportações brasileiras para os EUA verifica-se que o protecionismo tarifário e não-tarifário aumentou no passado recente, e atinge atualmente cerca de 1/3 das exportações totais (tabela 8).

Observe-se, entretanto, que a razão entre o valor das importações sujeitas a barreiras e o valor total das impor-

Tabela 8

Exportações brasileiras para os Estados Unidos sujeitas a barreiras comerciais¹ (US\$ milhões)

Discriminação	1982	1983	1984	1985 ²
A - Total geral	3.980	4.990	7.604	6.689
B - Sujeitas a restrições	1.109	1.661	2.938	2.217
B/A (em %)	27,9	33,3	38,6	33,1

Fonte: Banco do Brasil, Cacex.

¹Tarifárias e não-tarifárias.

²Total exclusive café em dezembro e sujeito a alterações.

tações é um indicador que subestima o impacto do protecionismo sobre os fluxos de comércio, uma vez que não leva em conta o aumento das exportações que poderia resultar de iniciativas de liberalização, mas apenas o comércio realizado apesar das restrições. Para contornar essa deficiência, a Unctad procurou estimar os incrementos que poderiam ocorrer nas exportações dos países em desenvolvimento,¹² na hipótese de liberalização do comércio (tabela 9). As estimativas foram realizadas supondo-se a remoção de barreiras tarifárias e não-tarifárias aplicadas às exportações de todos os países (*most favoured nation - MFN - basis*), ou apenas favorecendo as exportações dos países em desenvolvimento (*preferential basis*).

Tabela 9

Estimativas do aumento das exportações dos principais produtos dos países em desenvolvimento sob cenários alternativos de liberalização do comércio (US\$ bilhões)

Mercado	Parceiro comercial	Importações (1980)	Aumento projetado das importações					
			Remoção MFN de barreiras comerciais			Remoção preferencial de barreiras comerciais		
			Tarifas	Medidas não-tarifárias	Total	Tarifas	Medidas não-tarifárias	Total
1) CEE	Países em desenvolvimento	167,7	6,4	11,1	17,4	7,2	11,9	19,0
	Fortemente endividados ¹	38,7	2,2	4,5	6,7	2,4	4,9	7,3
2) Japão	Países em desenvolvimento	76,8	2,7	1,0	3,7	2,9	1,0	3,9
	Fortemente endividados	7,0	0,4	0,3	0,7	0,4	0,3	0,8
3) EUA	Países em desenvolvimento	67,2	4,0	6,8	10,8	4,5	7,4	11,9
	Fortemente endividados	35,2	1,6	2,5	4,1	1,9	2,8	4,7
Total (1+2+3)	Países em desenvolvimento	311,6	13,1	18,9	31,9	14,5	20,2	34,8
	Fortemente Endividados	80,9	4,2	7,4	11,6	4,7	8,0	12,8

Fonte: Unctad. op. cit.

¹Argélia, Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Coreia do Sul, Egito, Filipinas, Iugoslávia, Marrocos, México, Paquistão, Turquia e Venezuela.

Os resultados são bastante expressivos. Em todos os casos ocorreria aumento substancial das exportações dos países em desenvolvimento. O efeito estimado é especialmente significativo para os países com elevada dívida externa, o que sugere que haveria discriminação mais acentuada contra estes países, tornando ainda mais difícil o processo de ajustamento, baseado na geração de volumosos saldos comerciais. Impossibilitados de obterem superávits com base no aumento das exportações, como seria preferível, estes países têm sido então compelidos a cortar suas importações, desencadeando pressões recessivas e inflacionárias.

Como se poderia esperar, o impacto de uma remoção preferencial das barreiras comerciais é ainda mais significativo. Neste caso, as exportações anuais dos países em desenvolvimento para os EUA, CEE e Japão poderiam aumentar cerca de US\$35 bilhões, ou o equivalente a 11% do valor de suas exportações em 1980. As vendas anuais dos países fortemente endividados, por sua vez, poderiam sofrer um incremento de cerca de 16% em relação ao valor exportado em 1980, o que representaria, sem dúvida, contribuição considerável para a solução do problema da dívida.¹³

Deve-se observar, entretanto, que os custos do protecionismo não recaem apenas sobre os países exportadores.¹⁴ Os benefícios auferidos pelos países que aplicam as barreiras ao comércio são parciais, na medida em que contemplam apenas o setor protegido. Em termos de equi-

líbrio geral, ocorre perda de excedente do consumidor, em decorrência do maior preço doméstico do produto importado, ineficiência alocativa dos recursos produtivos, e mesmo o objetivo de preservar o emprego pode ser frustrado (em termos globais), uma vez que os países em desenvolvimento, na ausência de financiamentos adequados, cortam suas importações, afetando os setores dos países desenvolvidos voltados para a exportação.

Como se pôde constatar, os princípios da não-discriminação, do multilateralismo e da liberdade de comércio têm sido substituídos por práticas discriminatórias, acordos bilaterais e pela intensificação do comércio administrado. O movimento de liberalização do comércio iniciado no pós-guerra visava a permitir uma melhor utilização das vantagens específicas dos diferentes países. Em contraste, o que se verifica atualmente é que os países industrializados estão impedindo os países em desenvolvimento de explorarem adequadamente suas vantagens comparativas em produtos intensivos em mão-de-obra, além de inibirem o crescimento de suas exportações não-tradicionais e dificultarem o ajustamento dos países devedores.

Na verdade, o uso dos instrumentos protecionistas está atingindo um estágio tal que permite traçar um paralelo com a situação dos anos 30. Hoje, como naquele período, os países latino-americanos, asfixiados por suas dívidas externas e sem contar com recursos novos nos mercados financeiros internacionais, estão sendo impedi-

dos pelos países industrializados de recorrer ao único meio pelo qual podem pagar o serviço de suas dívidas sem custos econômicos e sociais insuportáveis. Ao restringir as oportunidades de comércio para os países endividados, o protecionismo pode constituir-se, portanto, em um dos principais fatores responsáveis pela falência da estratégia de ajustamento externo que vem sendo utilizada desde a crise de 1982.

4. A CRISE DE ENDIVIDAMENTO EXTERNO DA AMÉRICA LATINA

Na história da América Latina, a década de 80 ficará marcada como um período de graves dificuldades econômicas e sociais provocadas, em grande medida, pela evolu-

ção adversa das condições internacionais e, em particular, pela violenta reversão dos fluxos de recursos externos que transformou as economias da região em exportadoras líquidas de recursos reais. Nos cinco anos que antecederam à crise financeira de 1982, os pagamentos líquidos de juros e lucros corresponderam a cerca de 50% da entrada líquida de capitais, o que ainda permitiu aos países latino-americanos absorverem US\$12 bilhões por ano, em média. De 1982 em diante, a situação alterou-se por completo; as remessas de juros e lucros passaram a superar amplamente os ingressos de capitais, resultando em transferência negativa de recursos de US\$27 bilhões por ano, em média, o equivalente a nada menos que um quarto das exportações de bens e serviços (tabela 10).

Como seria de se prever, esta abrupta reversão no fluxo de recursos financeiros entre a América Latina e o

Tabela 10
América Latina: entrada líquida de capitais e transferência de recursos financeiros (US\$ bilhões)

Período	Entrada líquida de capitais (1)	Pagamentos líquidos de juros e lucros (2)	Transferências de recursos financeiros (3) = (1) - (2)	Exportações de bens e serviços (4)	Transferências de recursos/exportações de bens e serviços (em %) (5) = (3)/(4)
1973	7,9	4,2	3,7	28,9	12,8
1974	11,4	5,0	6,4	43,6	14,7
1975	14,2	5,5	8,7	41,1	21,2
1976	17,8	6,8	11,0	47,3	23,3
1977	17,1	8,2	8,9	55,9	15,9
1978	26,1	10,2	15,9	61,3	25,9
1979	29,0	13,6	15,4	82,0	18,8
1980	29,5	17,9	11,6	107,6	10,8
1981	37,3	27,1	10,2	116,1	8,8
1982	19,8	38,7	-18,9	103,2	-18,3
1983	3,0	34,2	-31,2	102,4	-30,5
1984	10,3	36,1	-25,8	113,9	-22,7
1985 ¹	4,7	35,1	-30,4	108,0	-28,1

Fonte: Cepal. *Balanço preliminar da economia latino-americana em 1985*, dez. 1985, mimeogr.

¹Dados preliminares.

Tabela 11
América Latina: alguns indicadores econômicos

Discriminação	1980	1981	1982	1983	1984	1985 ¹
Taxa de crescimento do PIB (em %)	5,3	0,4	-1,5	-2,5	3,2	2,8
Taxa de inflação ² (em %)	56,1	57,6	84,8	131,1	185,2	328,3
Exportações de bens (em US\$ bilhões)	89,1	95,9	87,4	87,5	97,5	91,9
Importações de bens (em US\$ bilhões)	90,5	97,6	78,3	56,0	58,8	57,6
Superávit comercial (em US\$ bilhões)	-1,4	-1,7	9,1	31,5	38,7	34,3
Dívida externa bruta (em US\$ bilhões)	222,5	277,7	318,4 ³	344,0 ³	360,4 ³	368,0 ³
Juros/exportações de bens e serviços (em %)	19,9	27,6	40,5	35,9	35,7	36,0

Fonte: Cepal. *Balanço preliminar* . . . cit.

¹Dados preliminares.

²Preços ao consumidor (dez./dez.).

³Cifras não comparáveis com as de anos anteriores a 1982, devido à inclusão da dívida dos bancos comerciais do México.

resto do mundo teve impacto extremamente negativo sobre o desempenho das economias da região em 1982-85. Em uma primeira fase, a diferença entre as remessas de juros e lucros e o ingresso de capitais foi coberta por perdas substanciais de reservas internacionais. Mas o efeito mais permanente da transferência foi, como se sabe, o de forçar a América Latina a gerar superávits comerciais sem precedentes.

Este processo teria sido menos doloroso se a ampliação dos superávits comerciais tivesse decorrido de um aumento das exportações. No entanto, a retração do nível de atividade econômica dos países industrializados, a já referida intensificação do protecionismo e o colapso dos preços dos produtos primários criaram um contexto externo pouco propício à expansão das exportações. Os dados da tabela 11 mostram que as exportações da América Latina em 1985 foram inclusive inferiores às verificadas em 1981. Ainda que se possa atribuir parte da responsabilidade pelo desempenho desfavorável das exportações à inadequação das políticas domésticas, não resta dúvida de que os fatores externos mencionados representaram obstáculo decisivo à ampliação dos saldos comerciais pela via de um aumento das exportações.

Com exportações decrescentes ou estagnadas, a transferência de recursos para o exterior acabou sendo garantida por violenta compressão das importações. Estas últimas acusaram redução de 41%, passando de US\$ 97,6 bilhões em 1981 para US\$ 57,6 bilhões em 1985 (tabela 11). Medidas de redução da demanda agregada, desvalorizações cambiais e/ou políticas comerciais restritivas foram acionadas, com intensidade variável, para garantir-se os superávits comerciais na dimensão requerida pelo serviço da dívida externa. Para a maior parte dos países, o resultado foi uma combinação de recessão profunda e prolongada com intensa aceleração inflacionária. De fato, nesse período houve queda do produto *per capita* em todos os países da região, exceto Cuba. Para a América Latina como um todo, a redução do PIB por habitante é estimada em 9% entre 1980 e 1985.¹⁵ A recessão não teve, entretanto, efeito perceptível em termos de contenção do processo inflacionário. Apesar de a América Latina

estar atravessando a crise recessiva mais séria desde os anos 30, a inflação subiu na maioria dos países; a taxa de inflação média ponderada pela população aumentou de 58% em 1981 para nada menos que 328% em 1985 (tabela 11).

No plano social, as conseqüências do ajustamento externo foram desastrosas. Embora a precariedade das estatísticas sobre emprego e salários impeça uma mensuração adequada dos efeitos da crise, não deve haver dúvida quanto ao fato de que a combinação de recessão e inflação teve impacto fortemente negativo sobre as populações latino-americanas, traduzindo-se, na maior parte dos países, em redução dos salários reais médios e elevação dos níveis de desemprego e subemprego.¹⁶

O processo de ajustamento das contas externas conduziu também a um agravamento dos desequilíbrios financeiros internos em muitos países da região. Ao contrário do que costumam sugerir análises de tipo tradicional, nas quais a persistência dos déficits externos é atribuída aos déficits governamentais, foram as medidas adotadas para corrigir o desequilíbrio externo que freqüentemente provocaram aumento desestabilizador das necessidades de financiamento do setor público. Isto por várias razões. Em primeiro lugar, porque a recessão reduziu as receitas tributárias do governo assim como as receitas operacionais das empresas públicas. Nos países onde a recessão veio acompanhada de aceleração inflacionária, a tendência à redução das receitas públicas foi reforçada pelos efeitos predominantemente negativos do aumento da inflação. De fato, quando não foi possível reduzir a defasagem entre o fato gerador e o recolhimento do imposto, a aceleração inflacionária provocou diminuição das receitas em termos reais.

A situação foi agravada pelo fato de que a queda das receitas ocorreu simultaneamente a uma explosão das despesas financeiras do setor público. Como a dívida externa encontrava-se geralmente concentrada nas mãos do Governo e de suas empresas, a elevação dos juros internacionais e as sucessivas desvalorizações das taxas cambiais refletiram-se em substancial aumento da parcela da receita pública comprometida com os pagamentos de juros da dívida externa. Além disso, em diversos países, os superávits comerciais foram produzidos basicamente pelo setor privado. Para financiar a aquisição desses superávits, os governos foram freqüentemente levados a emitir dívida interna, pressionando as taxas de juros nos mercados domésticos de crédito e agravando assim, novamente, o desequilíbrio das contas públicas, através da elevação do serviço da dívida interna.

O aspecto mais preocupante da crise econômica latino-americana talvez seja, entretanto, o efeito da transferência de recursos sobre os níveis de investimento agregado. Como não foi possível comprimir drasticamente as taxas de consumo, o impacto da transferência recaiu basicamente sobre a formação de capital fixo. Dados referentes aos sete principais países da América Latina revelam ter havido queda significativa da taxa bruta de investimento fixo em todos esses países, com exceção da Colômbia (tabela 12).¹⁷

Tabela 12

Taxa de investimento fixo bruto em sete países da América Latina¹ (em percentagens do PNB)

Países	Média 1980/81	1982	1983	1984 ²
Argentina	20,4	17,8	16,1	14,7
Brasil	22,3	22,3	19,8	16,3
Chile	18,3	16,0	13,1	13,4
Colômbia	17,4	17,8	17,3	17,1
México	25,7	23,5	17,9	18,0
Peru	19,8	23,0	19,7	17,3
Venezuela	24,7	24,6	21,2	18,2

Fonte: Banco Interamericano de Desenvolvimento. Progresso sócio-econômico na América Latina — dívida externa: crise e ajustamento. *Relatório de 1985*.

¹ Calculadas em moeda nacional a preços correntes.

² Dados preliminares.

Tabela 13

Libor e prime-rate: taxas nominais e reais (médias de dados diários — % a.a.)

Período	Libor nominal ¹ (1)	Prime-rate nominal ² (2)	IPC (EUA) (3)	Libor real (%) (4) = (1)/(3)	Prime-rate real (%) (5) = (2)/(3)
1960	4,2	4,8	1,6	2,6	3,1
1961	3,6	4,5	1,1	2,5	3,4
1962	3,8	4,5	1,1	2,7	3,4
1963	4,0	4,5	1,2	2,8	3,3
1964	4,3	4,5	1,3	3,0	3,2
1965	4,8	4,5	1,6	3,1	2,9
1966	6,1	5,6	3,1	2,9	2,4
1967	5,5	5,6	2,8	2,6	2,7
1968	6,4	6,3	4,2	2,1	2,0
1969	9,8	8,0	5,4	4,2	2,5
1970	8,8	7,9	5,9	2,7	1,9
1971	7,0	5,7	4,3	2,6	1,3
1972	6,0	5,2	3,3	2,6	1,8
1973	9,3	8,0	6,2	2,9	1,7
1974	11,2	10,8	11,0	0,2	-0,2
1975	7,8	7,9	9,1	-1,2	-1,1
1976	6,2	6,8	5,8	0,4	0,9
1977	6,4	6,8	6,5	-0,1	0,3
1978	9,2	9,1	7,6	1,5	1,4
1979	12,2	12,7	11,3	0,8	1,3
1980	14,0	15,2	13,5	0,4	1,5
1981	16,8	18,8	10,4	5,8	7,6
1982	13,6	14,8	6,2	7,0	8,1
1983	9,9	10,8	3,2	6,5	7,4
1984	11,2	12,1	4,3	6,6	7,5
1985	8,7	9,9	3,5	5,0	6,2
1986 ³	7,1	8,6	2,1	4,9	6,4
Média 1960-79	6,8	6,7	4,7	2,0	1,9
Média 1980-86	11,6	12,9	6,2	5,1	6,3

Fontes: Dados brutos — Banco Central do Brasil, *Gazeta Mercantil* e Fundo Monetário Internacional. Elaboração — Centro de Estudos Monetários e de Economia Internacional-IBRE/FGV.

¹ London Interbank Offered rate. Os dados para o período 1960-69 referem-se à taxa para depósitos em dólares pelo prazo de 90 dias; a partir de 1970, referem-se à taxa para depósitos em dólares pelo prazo de 180 dias.

² Os dados para o período de 1960-78 referem-se à *prime-rate* dos bancos de primeira linha da praça de Nova Iorque; a partir de 1979, as taxas são específicas do Citibank.

³ Média de janeiro a setembro.

Tabela 14

América Latina: condições de renegociação da dívida externa com bancos comerciais

País	Primeira rodada 1982/83			Segunda rodada 1983/84			Terceira rodada 1984/85		
	Margem sobre a Libor ¹ (em %)	Prazo (em anos)	Comissões (em %)	Margem sobre a Libor ¹ (em %)	Prazo (em anos)	Comissões (em %)	Margem sobre a Libor ¹ (em %)	Prazo (em anos)	Comissões (em %)
Argentina	2,16 ²	6,8 ²	1,25 ²	—	—	—	1,44	11,5	0,15
Brasil	2,32	8,0	1,50	2,00	9,0	1,00	1,13	7,0	—
Costa Rica	2,25	8,0	1,00	—	—	—	1,66	9,4	1,0
Cuba	2,25	7,0	1,25	1,88	9,0	0,88	1,50	10,0	0,38
Chile	2,16	7,0	1,25	1,75	9,0	0,63	1,42	12,0	0,08
Equador	2,28	6,7	1,25	1,75	9,0	0,88	1,39	11,9	—
Honduras	2,38	7,0	1,38	—	—	—	1,58	11,0	0,88
México	1,95	7,6	1,05	1,50	10,0	0,63	1,13	14,0	—
Panamá	2,25	6,0	1,50	—	—	—	1,40	11,7	0,05
Peru	2,25	8,0	1,25	1,75 ³	9,0 ³	0,75 ³	—	—	—
República Dominicana	2,25 ²	6,0 ²	1,25 ²	—	—	—	1,38	13,0	—
Uruguai	2,25	6,0	1,41	—	—	—	1,38	12,0	—
Venezuela	—	—	—	—	—	—	1,13	12,5	—

Fontes: Cepal. *Balanço preliminar* . . . cit.; e República Federativa do Brasil. *1985-1986 Financing Plan*. Mar. 12, 1986.

¹ Margem média.

² Este acordo nunca entrou em vigor. Os vencimentos correspondentes foram incorporados a acordos negociados posteriormente.

³ Acordo não-concluído.

As indicações são de que, com os níveis de investimento observados no passado recente, as economias da região não serão capazes de sustentar taxas de expansão comparáveis às que foram alcançadas nos anos 60 e 70. Ao reduzir a disponibilidade de recursos para investimento, o serviço da dívida externa pode, portanto, afetar de forma duradoura o processo de desenvolvimento econômico da América Latina.

Como já foi indicado, a raiz do problema da transferência de recursos reais está no desequilíbrio entre a entrada de capitais novos e a renda líquida enviada ao exterior sob a forma de juros e outros rendimentos do capital estrangeiro. Esse desequilíbrio se deve, por um lado, a

uma expressiva redução dos ingressos de capital e, por outro, a um também expressivo aumento dos pagamentos de juros e lucros (tabela 10). A menor entrada de capitais reflete, por sua vez, o virtual fechamento do mercado bancário internacional, que não foi compensado por empréstimos adicionais de outras fontes. Em muitos países, a redução dos empréstimos externos veio acompanhada de redução dos investimentos estrangeiros diretos e de fuga de capitais domésticos.

O problema básico encontra-se, entretanto, na pesada carga de juros da dívida externa, que equivale a aproximadamente 36% das exportações latino-americanas (tabela 11). Como se sabe, o peso da conta de juros deri-

Tabela 15
Condições de empréstimos externos sindicalizados a países selecionados¹

País	Tomador	Valor da operação (US\$ milhões)	Prazo (em anos)	Carência (em anos)	Spread (% sobre a Libor)
Abu Dhabi	Abu Dhabi Liquefaction Company L.T.D. (ADGAS)	650	8	4	0,375
Argélia	Banque de L'Agriculture et du Développement Rural (BADR)	300	8	5	0,50 nos primeiros cinco anos e 0,375 do 6.º ao 8.º ano
Canadá	Gulf Canada Corp.	650	10	3 1/2	0,375 nos primeiros cinco anos e 0,50 do 6.º ao 10.º ano
Espanha	Fuerzas Electricas de Cataluna S.A. (FECSA) ²	285	7	n.d.	0,25 nos primeiros cinco anos e 0,375 no 6.º e 7.º ano
Estados Unidos	Pacific Lighting Corp.	430	5	3 1/2	0,375 nos primeiros três anos e 0,5 no 4.º e 5.º ano
	Transamerica International Holdings Inc.	330	5	5	0,20 na 1.ª <i>tranche</i> de US\$110 e 0,375 na 2.ª <i>tranche</i> de US\$220 milhões
	American Can Company	250	5	5	0,25 nos primeiros 90 dias de utilização cumulativa e 0,35 no período restante
França	Burroughs Corporation	3.000	8	3	0,375 nos primeiros três anos e 0,5 do 4.º ao 8.º ano ⁴
	EBS Finance Corp.	450	5	n.d.	0,125
	Electricité de France (EDF)	800	10	10	0
	Sanofi S.A.	250	5	5	0,125 sobre 125 milhões e 0,15 sobre a outra metade
Hungria	Thomson S.A. ou subsidiária	400	7	7	0,05
	National Bank of Hungary	300	8	5	0,25 nos primeiros dois anos e 0,375 do 3.º ao 8.º ano
Noruega	Den Norske Stata Oljeselskap A/S (STATOIL)	300	8	n.d.	0,125 nos primeiros seis meses e 0,0625 no período restante
Suíça	Compagnie Financière Michelin S.A.	250	7	7	0,125
Tchecoslováquia	Ceskoslovenska Obchodni Banka (COB) ³	250	3	1/3	0,35
Turquia	Turkish Petroleum Refineries Corp. (TUPRAS)	250	1	n.d.	0,625
União Soviética	International Investment Bank	250	10	5 1/2	0,25

Fonte: Euromoney. Aug./Sept. 1986.

¹ Empréstimos assinados recentemente de valor igual ou superior a US\$250 milhões, denominados em dólares e com remuneração atrelada à Libor.

² Renegociação de empréstimo assinado em dez. 81.

³ Renegociação de empréstimo de US\$250 milhões assinado em ago. 1979.

⁴ Com opção de 0,5% sobre a CD rate ou a US prime sem spread nos primeiros três anos e 0,625% sobre a CD rate ou US prime sem spread do 4.º ao 8.º ano.

Obs.: n.d. = não-disponível.

va não apenas do grau de endividamento externo, mas também de taxas de juros reais extraordinariamente elevadas. A taxa interbancária de Londres, que serve de referência para a maior parte das operações bancárias internacionais, flutuou nos últimos anos entre 5 e 7% em termos reais, contra apenas 2% em média nas décadas de 60 e 70 (tabela 13). No caso da América Latina, o fato de boa parte das operações contratadas ter sido atrelada à *prime rate* norte-americana, que tem ficado sistematicamente acima da *Libor* desde 1979, resultou em aumento adicional das taxas médias de juros.

Tabela 16

Relação entre exportações e importações para países selecionados¹

Países	1984	1985
Países industrializados²	1,03	1,04
Alemanha Ocidental	1,16	1,19
Canadá	1,19	1,15
Estados Unidos	0,67	0,62
França	0,98	0,97
Itália	0,93	0,93
Japão	1,35	1,46
Reino Unido	0,94	0,98
Países em desenvolvimento²	1,33	1,41
África²	1,32	1,59
África do Sul	1,17	1,60
Argélia	1,39	n.d.
Nigéria	1,40	1,57
Ásia²	0,99	0,92
Coréia	1,02	1,03
Índia	0,70	0,61
Malásia	1,30	1,39
República Popular da China	1,03	0,70
Cingapura	0,89	0,92
Europa Oriental²	1,18	0,96
Romênia	1,42	n.d.
Iugoslávia	0,93	0,96
Oriente Médio²	1,54	1,86
Arábia Saudita	1,27	n.d.
Emirados Árabes Unidos	2,04	2,03
Iran	0,95	1,33
Kuweit	1,61	n.d.
Líbia	1,82	2,23
América Latina²	1,64	1,71
Argentina	1,60	n.d.
Brasil	1,94	1,95
Chile	1,28	1,56
Colômbia	0,85	0,95
Equador	1,77	1,97
México	2,13	1,65
Peru	1,91	2,20
Uruguai	1,25	n.d.
Venezuela	2,04	1,67

Fontes: Brasil — Banco Central do Brasil. *Brasil — Programa econômico*, v. 12, ago. 1986. Demais países — International Monetary Fund. *International Financial Statistics*, Oct. 1986.

¹O grupo de países selecionados inclui os sete principais países industrializados e todos os países em desenvolvimento membros do Fundo Monetário Internacional que respondem por 0,5% ou mais das exportações mundiais e para os quais dados estão disponíveis. No caso da América Latina, os países selecionados participam com 0,1% ou mais das exportações mundiais.

²Média simples para os países relacionados.

Obs.: n.d. = não-disponível.

Além disso, os *spreads* cobrados pelos bancos comerciais nos acordos de renegociação da dívida têm sido bastante elevados (tabela 14). Mesmo o acordo recentemente concluído pelo México, que prevê um *spread* de 0,8125% sobre a *Libor*, pode ser considerado ainda bastante desfavorável quando comparado às condições que vêm sendo praticadas no mercado internacional. Como se verifica na tabela 15, os empréstimos sindicalizados assinados por diversos países no passado recente carregam *spreads* reduzidos, que se situam, na maior parte dos casos, entre 0,125% e 0,5% acima da *Libor*.

No que se refere a *spreads*, o Brasil constitui um caso extremo. Ao contrário do que ocorreu com outros países da América Latina, o Brasil já vinha pagando *spreads* da ordem de 2% sobre a *Libor* desde fins de 1980.¹⁸ O custo médio da dívida brasileira foi ainda agravado pelas elevadas margens negociadas nos acordos de 1983 e 1984 (tabela 14). Além disso, 23% da dívida externa brasileira encontram-se vinculados à *prime rate*.¹⁹ O acordo recentemente assinado, por estar limitado às amortizações de 1985/86, não afetou de modo substancial o *spread* efetivo sobre o estoque da dívida brasileira com os bancos comerciais, que deve estar atualmente em 2% ou mais. O *spread* pago pelo Brasil continua sendo, portanto, um dos mais altos, senão o mais alto do mundo.

Este conjunto de circunstâncias desfavoráveis cria uma situação paradoxal, claramente insustentável, em que economias de reduzido nível de renda *per capita* e caracterizadas por escassez relativa de capital são forçadas a transformarem-se, por um período de tempo indefinido, em exportadoras de recursos reais, comprometendo parte

Tabela 17

Relação entre superávit comercial e produto interno bruto para os sete principais países industrializados e países selecionados da América Latina (em %)

Países	1984	1985 ¹
Países industrializados²	0,75	0,74
Alemanha Ocidental	3,82	4,70
Canadá	4,21	3,40
EUA	-2,89	-3,34
França	-0,46	-0,53
Itália	-1,57	n.d.
Japão	3,48	n.d.
Reino Unido	-1,33	-0,53
América Latina²	8,25	7,09
Argentina	5,03	8,01
Brasil	6,20	5,66
México	7,52	4,83
Venezuela	14,25	9,84

Fontes: Argentina — Merrill Lynch. *Latin America: Quarterly Outlook*, Sept. 1986. Brasil — Banco Central do Brasil. *Brasil Programa Econômico*, v. 12, ago. 1986. Demais países — International Monetary Fund. *International Financial Statistics*, Sept. 1986.

¹Dados preliminares.

²Média simples para os países relacionados.

Obs.: n.d. = não-disponível.

substancial de sua renda e de sua poupança interna. O caráter anormal desta situação fica evidente quando se considera a dimensão relativa dos superávits comerciais que a América Latina vem sendo compelida a gerar nos últimos três ou quatro anos. Os dados apresentados na (tabela 16) permitem verificar que a relação entre exportações e importações é excepcionalmente elevada no caso dos países latino-americanos, só comparável à que se observa em alguns países exportadores de petróleo. Como percentagem do PIB, os superávits comerciais da Argentina, do Brasil, do México e da Venezuela são bem superiores aos superávits do Japão e da Alemanha Ocidental (tabela 17).

A menos que a América Latina esteja resignada a renunciar ao desenvolvimento econômico, a situação atual não poderá ser sustentada. Uma solução cooperativa para o impasse em que se encontra a região, que envolvesse diminuição das taxas de juros de mercado, reabertura dos mercados de crédito, redução do protecionismo dos países industrializados, etc..., parece pouco provável a curto e médio prazos. As taxas de juros continuam excepcionalmente elevadas em termos reais e não há perspectiva de redução significativa; os bancos comerciais relutam em reiniciar o fluxo de empréstimos voluntários; os créditos de fontes oficiais continuam limitados; o protecionismo não dá sinais de redução.

Neste contexto, só escaparão da crise os países que estiverem dispostos a defender os seus interesses até as últimas conseqüências e a romper as regras que vêm balizando a administração da crise da dívida externa desde 1982. Isto implica fundamentalmente limitar a carga de juros, combinando redução drástica das taxas, *spreads* e comissões incidentes sobre a dívida com refinanciamento de uma parte significativa dos juros devidos ao longo dos próximos anos. A falta de cooperação externa e a profundidade da atual crise econômica e social não deixam aos países da América Latina a alternativa de aguardar passivamente uma modificação para melhor das condições internacionais.

* Trabalho preparado para o XXII Congresso Latino Americano de Industriais, Rio de Janeiro, 25 a 28 nov. 1986. Republicado neste número por ter saído com incorreções no nº 2/87. A Editora/FGV pede desculpas aos autores, à Redação e aos leitores.

¹International Monetary Fund. *The rise in protectionism*. 1978. p. 1. (Pamphlet Series, n. 24); e Nogués, Julio J.; Olechowski, Andrzej & Wilters, Alan. *The extent of non-tariff barriers to industrial countries imports*. World bank discussion paper. Jan. 1985, p. 1, mimeogr.

²Abreu, Marcelo de Paiva & Fritsch, Winston. *Latin American and Caribbean countries in the World Trade System: past problems and future prospects*. Textos para discussão, n. 107. PUC/RJ, set. 1985. p. 32, mimeogr.

³Id. *ibid.* p. 67.

⁴Id. *ibid.* p. 32-3.

⁵Para uma análise mais detalhada dos fatores que explicam a adoção de medidas protecionistas, ver International Monetary Fund. *op. cit.* p. 35-53; e Unctad. *Problems of protectionism and structural adjustment: report by the Unctad secretariat*. Part. I: Restrictions to trade and structural adjustment. Geneva, Mar. 1985. p. 30-6, mimeogr.

⁶Ver Abreu, Marcelo de Paiva & Fritsch, Winston. *op. cit.* p. 12-22.

⁷Unctad. *op. cit.* p. 4-8. Para outras classificações de barreiras não-tarifárias, ver Nogués, Julio J. et alii. *op. cit.* p. 3-7; e Matteo, Fernando de & Gitti, Eduardo. *Proteccionismo y ajuste estructural: reflexiones en ocasión del XX Aniversário de la Unctad*. *Comercio Exterior*, México, p. 143-4, Feb. 1986.

⁸Cepal (Comissão Econômica para América Latina e Caribe). *El proteccionismo y América Latina en la década del ochenta. Notas sobre la economía y el desarrollo*, ago. 1986. p. 2.

⁹Estes dados subestimam o aumento das restrições na medida em que consideram somente as novas barreiras, e não os efeitos da intensificação das já existentes.

¹⁰World Bank. *World Development Report 1986*, p. 24; e Unctad. *op. cit.* p. 12.

¹¹Cepal. *El proteccionismo de los países industrializados: estrategias regionales de negociación y defensa*. División de Comercio Internacional e Desenvolvimento, abr. 1986. mimeogr.

¹²Foram selecionados 150 produtos que representam mais de 85% das exportações dos países em desenvolvimento. Ver, a respeito, Unctad. *op. cit.* p. 40-1.

¹³Vale a pena ressaltar que estes resultados embora apreciáveis, podem estar subestimando os ganhos potenciais advindos de uma liberalização do comércio, na medida em que não foi possível levar em conta, nas simulações, o fato de que muitas barreiras comerciais são aplicadas de maneira discriminatória contra os países em desenvolvimento. Além disso, não foram consideradas todas as restrições não-tarifárias que afetam suas exportações. (Unctad. *op. cit.* p. 41).

¹⁴Para uma estimativa dos custos do protecionismo, ver World Bank. *op. cit.* p. 22-3.

¹⁵Cepal. *Balanzo preliminar da economia latino-americana em 1985*. dez. 1985, tabela 3, mimeogr.

¹⁶Cepal. *op. cit.* tabelas 4 e 6; Banco Interamericano de Desenvolvimento. *Progreso sócio-econômico na América Latina - dívida externa: crise e ajustamento. Relatório*, 1985; BID. *Progreso sócio-econômico na América Latina. Relatório*, 1986, p. 18-23.

¹⁷Para uma análise do comportamento recente da relação poupança-investimento nestes sete países, ver Banco Interamericano de Desenvolvimento. *Progreso sócio-econômico na América Latina - dívida externa: crise e ajustamento. Relatório*, 1985, p. 35-64.

¹⁸Banco Central do Brasil. *Informativo Mensal*, p. 13, jan. 1981; p. 9, out. 1981; p. 9, maio 1982. Os *spreads* relativamente elevados pagos pelo Brasil antes da crise de 1982 refletem, entre outros fatores, a política de prazos mínimos imposta pelo Banco Central, com o intuito de manter certo controle sobre o perfil da dívida.

¹⁹Banco Central do Brasil. *Brasil Programa Econômico*, 12:93, ago. 1986.

**Leia e assine
Arquivos Brasileiros de Psicologia.**