

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
PUC-RIO

TEXTO PARA DISCUSSÃO
N.º 325

O NAFTA E AS RELAÇÕES ECONÔMICAS BRASIL-EUA¹

MARCELO DE PAIVA ABREU²

SETEMBRO 1994

¹ Trabalho apresentado ao VI Fórum Nacional, promovido pelo Instituto Nacional de Altos Estudos, 5 de setembro de 1994. O autor agradece os comentários de participantes de reuniões anteriores do VI Fórum, bem como de José Tavares de Araújo, Rudolph Bühler, Ademerval Garcia, Celso Lafer e Paulo Villares. Também agradece a cooperação de Márcio Fortes de Almeida e Marcus Pratini de Moraes, da AEB, e de Neisa Campos e Flavia Mamfrim, do Departamento de Economia da PUC-Rio. O autor agradece o apoio da Fundação Ford. As opiniões expressas são as do autor.

² Do Departamento de Economia da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.

Este artigo, embora mantenha o NAFTA como foco de interesse, tem objetivos múltiplos. A negociação do NAFTA tem implicações diretas sobre os interesses brasileiros em vista do impacto das preferências comerciais negociadas entre seus integrantes. Exportações brasileiras sofrerão desvio nos três mercados que compõem o NAFTA e é importante estimar estes impactos mesmo que de forma aproximada. Entretanto, em vista do modesto impacto sobre interesses exportadores no Canadá e no México, bem como da competição direta entre exportadores brasileiros e mexicanos no caso de significativo número de produtos, a análise que se segue limita-se à competição pelos mercados dos EUA.

A temática do NAFTA também suscita o tema do possível envolvimento do Brasil em algum tipo de regime preferencial com os EUA e, em particular, quais poderiam ser os impactos setoriais de tais negociações. Duas perguntas são especialmente relevantes. Em primeiro lugar, quais seriam os ganhos brasileiros com a integração?³ Em segundo lugar, qual o preço a ser pago em concessões aos EUA? Estas concessões seriam tanto comerciais, ou seja, abrindo os mercados brasileiros às exportações de bens dos EUA, quanto em relação a temas ainda mais relevantes, tais como tratamento de capital estrangeiro e desregulamentação. A análise do NAFTA, portanto, é importante não apenas do ponto de vista do impacto sobre os interesses exportadores brasileiros mas, também, como possível antecipação das concessões recíprocas que possam estar associadas a uma eventual integração econômica entre Brasil e Estados Unidos.

Finalmente, a convivência de diversas iniciativas de integração econômica no hemisfério cria condicionantes importantes à integração econômica entre Brasil e Estados Unidos, em particular quanto à sua compatibilização com os compromissos assumidos no Mercosul e à iniciativa do Brasil de lançar um projeto de integração na América do Sul.

³ A menção a "ganhos" neste contexto tem por base o reconhecimento que, embora irracionalmente, ou por razões de cunho distributivo, países negociam entre si, trocando reduções de barreiras ao livre comércio, quando a liberalização unilateral seria, em casos normais, ótima em termos da teoria pura do comércio. O uso destas expressões deve ser tomado, não como endosso do mercantilismo, mas como realismo em relação às funções objetivo nacionais usualmente explicitadas em negociações comerciais.

As seções do trabalho abordam estes temas sucessivamente. Na seção 1 são analisadas as características das negociações EUA-México no âmbito do NAFTA. A seção 2 trata da avaliação estática do impacto do NAFTA sobre as exportações brasileiras no mercado dos EUA. Na seção seguinte são avaliados qualitativamente os impactos em uma perspectiva mais longa, decorrentes de mudanças na direção dos fluxos de capital. A seção 4 inclui a análise preliminar do impacto de um regime de comércio preferencial entre o Brasil e os EUA sobre as exportações brasileiras para os EUA e sobre as exportações norte-americanas para o Brasil. Na seção final é examinada a compatibilidade entre um eventual regime preferencial Brasil-EUA com o Mercosul e o projeto de integração comercial na América do Sul.⁴

1. O acordo do NAFTA

No terreno comercial o Nafta resultará na eliminação praticamente total , num prazo de quinze anos, das barreiras tarifárias e não tarifárias entre os três países integrantes da zona de livre comércio. Na maior parte dos casos a eliminação de barreiras ocorrerá, ou imediatamente, ou num prazo de cinco a dez anos. Para produtos particularmente sensíveis o período de transição será de quinze anos.⁵

A forma de liberalização acordada entre EUA e México quanto ao comércio de produtos agrícolas baseia-se na conversão de barreiras não tarifárias em quotas tarifárias. As transações comerciais serão isentas de tarifas até o limite da quota fixada em unidades físicas. Transações que excedam a quota serão sujeitas a tarifas cujos níveis serão gradualmente reduzidos em prazos de até quinze anos.

Os dois produtos agrícolas que mais interessam ao Brasil, em vista da sua importância do mercado dos EUA, são açúcar e suco de laranja. Os EUA submetem as importações de açúcar ao regime de quotas tarifárias. Para o ano de 1992-93 a soma das quotas de 40 países supridores foi de 1.234.000 toneladas, das quais apenas 7.258 toneladas relativas ao México, significativo importador líquido de açúcar.⁶ Para aumentar suas exportações de açúcar o México terá que aumentar

⁴ Parte do material apresentado em Abreu (1993) foi incorporado a este trabalho.

⁵ Para maiores detalhes sobre aspectos setoriais do NAFTA ver Hufbauer e Schott (1993) e USITC (1993), que serviram de base para a elaboração desta seção.

⁶ A quota brasileira foi de 169.084 toneladas.

significativamente a produtividade, ou reduzir o consumo através da substituição de açúcar por adoçantes à base de cereais na produção de refrigerantes. De acordo com o NAFTA a tarifa aplicável às importações dos EUA provenientes do México que excederem a quota será reduzida em 15% do seu valor de base nos primeiros seis anos. A partir do sétimo ano esta tarifa será linearmente reduzida até a sua extinção após quinze anos de vigência do NAFTA. Se o México tornar-se exportador líquido de açúcar a quota será aumentada da quantidade das exportações líquidas com a limitação de 25.000 toneladas nos primeiros seis anos e de 150.000 toneladas, aumentando 10% ao ano, a partir do sétimo ano. A liberalização após quinze anos será completa, à exceção de certas provisões da legislação norte-americana quanto à reexportação de açúcar.⁷

As exportações mexicanas de suco de laranja congelado e concentrado para os EUA serão submetidas a tarifa equivalente a 50% da tarifa, de 9,25 cents por litro, aplicável a produto de outras origens, até o limite de 40 milhões de galões. Exportações excedentes serão sujeitas à tarifa de nação mais favorecida reduzida em 15% pelos primeiros seis anos. Esta tarifa incidente sobre as importações que excedam o limite será mantida constante por quatro anos e depois reduzida linearmente até a extinção nos últimos cinco anos. Quando as tarifas intra- e extra-quota se igualarem a quota perderá o sentido e prevalecerá o regime de redução estabelecido para a tarifa extra-quota.⁸ Regras de origem requerendo 100% de conteúdo regional inviabilizam o transbordo de suco brasileiro.

Produtos manufaturados brasileiros também serão atingidos pelo tratamento discriminatório no mercado americano, que provocará o desvio de exportações brasileiras, como será analisado seção 2. Mas, especialmente no caso de têxteis e siderúrgicos, as negociações do NAFTA têm importantes implicações adicionais ao tratamento tarifário discriminatório. As exportações de têxteis no âmbito do NAFTA estão submetidas a regras de origem extremamente restritivas que estabelecem o chamado teste de tripla transformação que requer que produtos de vestuário sejam cortados e costurados com têxteis produzidos nos países do NAFTA, utilizando fios também produzidos nos países do NAFTA. Para os

⁷ À última hora, o México concordou com a exigência dos EUA relativa à inclusão de importações de adoçantes à base de grãos para cálculo da sua posição de exportador líquido de açúcar, com o objetivo de evitar a liberação de açúcar para exportação via substituição de insumos na indústria de refrigerantes. Há indicações de que o governo estaria bloqueando a substituição de tecnologia na indústria de refrigerantes que, de acordo com as novas regras, não liberaria açúcar para exportação, *Financial Times*, 9.6.94.

⁸ United States Department of Agriculture (1992)

produtos siderúrgicos é extremamente difícil prever em que medida o NAFTA poderia resultar em assimetrias na aplicação da legislação norte-americana relativa a **dumping** e subsídios, importantes para definir a capacidade de competir no México.

Embora as negociações sobre comércio de bens no NAFTA tenham tido grande importância, são as negociações sobre outros temas que encerram lições de aplicação mais ampla, quando se trata de obter uma indicação da lista de concessões prováveis no caso de prosperarem eventuais negociações entre o Brasil e os EUA, qualquer que seja o seu formato. Tratar-se-á, adiante, de descrever os elementos principais do NAFTA quanto a estes outros temas, sendo as lições para o Brasil discutidas nas seções 4 e 5.

O acesso ao mercado financeiro mexicano por parte de intermediários financeiros de estados membros do NAFTA será significativamente liberalizado até o ano 2000, quando consultas relativas à continuação e aprofundamento da liberalização serão realizadas. Regras para o regime de transição incluem a limitação da participação agregada dos bancos estrangeiros em 8% dos ativos no início da liberalização, aumentando para 15% até 1999. Se entre 2000 e 2004 as participações de EUA e Canadá excederem 25%, o México poderá congelá-las por três anos. Após 2007 as participações serão irrestritas. O México indicou que, tal como o Canadá, permitirá apenas o estabelecimento de subsidiárias de bancos estrangeiros e não de agências. Nenhum banco canadense ou norte-americano poderá ter participação no mercado superior a 1,5% até o ano 2000 e posteriormente superior a 4%.

No caso de seguros serão, na maior parte dos casos, vedadas as vendas sem presença no país (**cross-border sales**). A participação estrangeira em **joint ventures** novas poderá aumentar de 30% no início do período de transição, até 51% em 1998, e 100% no ano 2000. A participação estrangeira em **joint ventures** pré-existentes poderá ser de 100%, já em 1996. A fatia de mercado de subsidiárias será limitada inicialmente a 6% do mercado, aumentando para 12% a partir de 1999. A participação em outros intermediários financeiros (**brokerage industry**) está limitada inicialmente a 10% do mercado, aumentando para 20% depois de seis anos e 30% depois de quatro anos adicionais. A limitação de 4% até 2000, não renovável, será aplicada à participação de firmas individuais.

A liberalização dos serviços de telecomunicações no México assegurará o acesso

ao uso de sistemas públicos de telecomunicações em bases não-discriminatórias a empresas estrangeiras como parte dos incentivos a investimento e comércio em serviços de valor adicionado (**enhanced**). A menos de algumas exceções, que vigirão até 1995, fica abolida a limitação de 49% para a participação de capitais estrangeiros em serviços de telecomunicações. É garantido o direito à operação de sistemas privados de comunicação no México e entre o México, EUA e Canadá.

As linhas gerais da reforma do regime de capital estrangeiro no México baseiam-se nos princípios de tratamento nacional e nação mais favorecida bem como na eliminação gradativa, no prazo de dez anos, de requisitos de desempenho relativos a exportação, substituição de importações e conteúdo nacional. Os únicos critérios de desempenho permissíveis são os relativos a emprego e geração de pesquisa e desenvolvimento. Além disto, a reforma fiscal mexicana, associada à assinatura de um tratado fiscal com os EUA, incluiu elementos favoráveis à operação de capitais estrangeiros tais como a redução da taxa de juros e dividendos (**withholding tax**). Há uma lista não desprezível de exceções relativas a tratamento de investimentos estrangeiros. No México, transporte ferroviário e energia, em particular a área de petróleo, que continua monopólio estatal em praticamente todos os segmentos. Nos EUA, companhias aéreas e empresas de rádio. No Canadá, assuntos relacionados à cultura. No México, a aquisição de empresas com ativos superiores a US\$ 25 milhões será passível de exame por parte do governo. Este limite aumentará gradativamente em dez anos, até alcançar US\$ 150 milhões.⁹ As compras de bens e serviços do setor público mexicanos serão gradativamente abertas à concorrência de fornecedores norte-americanos e canadenses a partir de um nível inicial correspondente a 50% das compras totais acima de limites pre-determinados, até atingir 100% em dez anos. O México, além disto, aderirá ao código relevante do GATT.

No terreno da propriedade intelectual o NAFTA incorporou as modificações recentes da legislação mexicana, em grande medida coincidentes com a ata final da Rodada Uruguai. São protegidas novas áreas como programas de computador, compilação de dados e transmissão por satélite. O Canadá concordou com a eliminação de sua legislação sobre licenciamento compulsório de patentes de

⁹ Diversas concessões mexicanas no contexto das negociações do NAFTA foram posteriormente multilateralizadas, em particular o direito a estabelecimento em praticamente todos os setores de atividade contemplados nas negociações, exceto o sistema financeiro.

produtos farmacêuticos e os três países concordaram que a importação de um produto satisfaz o critério de utilização local para fins de patenteamento. O prazo de vigência de patentes é em geral de 20 anos, aplicando-se a produto e processo, bem como ao **pipeline**, no caso de produtos farmacêuticos e agroquímicos. As exclusões afetam principalmente invenções relativas à proteção de todas as formas de vida.

O NAFTA disporá de um complexo sistema de solução de controvérsias baseado em painéis de arbitragem com regras específicas para setores mais sensíveis, tais como serviços financeiros e investimento. Os dois temas politicamente mais delicados na etapa final das negociações do NAFTA - meio ambiente e condições de trabalho - suscitam problemas especialmente complexos quanto à solução de controvérsias e capacidade de implementação dos padrões acordados. Multas ou sanções comerciais serão recomendados por painéis especializados e, além disto, os padrões serão objeto de revisões anuais.

Quanto a meio ambiente os problemas principais a serem enfrentados nas negociações do NAFTA referiam-se às externalidades associadas à fronteira EUA-México. O acordo alcançado inclui a constituição de uma instituição ambiental para regular a poluição fronteira e o estabelecimento de padrões ambientais exigentes, com possibilidade de imposição de multas a governos, inicialmente limitadas a US\$ 20 milhões, mas indexadas ao valor do comércio entre os membros da zona de livre comércio. No caso de EUA e México o desafio à conclusão de um painel permitirá ao país prejudicado a imposição de sanções comerciais.

O acordo específico sobre condições de trabalho garante liberdade de associação, direitos de greve e de barganha coletiva, pagamento igual independentemente de sexo, pagamentos compensatórios em casos de acidentes de trabalho, bem como restringe o trabalho infantil e protege os trabalhadores migrantes. A sistemática de solução de controvérsias é semelhante à relativa ao meio ambiente.

Os aspectos mais criticados do resultado final do NAFTA referem-se, além dos temas residuais controvertidos, às regras de origem de notório cunho protecionista e às generosas salvaguardas que poderão atrasar consideravelmente o cronograma de liberalização. Além disto, a falta de definição de critérios e procedimentos para ampliação da zona de livre comércio poderá dificultar significativamente as negociações futuras de regimes preferenciais com outras economias hemisféricas.

Estimativas do impacto do NAFTA sobre a renda dos EUA e do México utilizando modelos de equilíbrio geral computável indicam, como seria de esperar, ganhos muito mais significativos para o México do que para os EUA, tipicamente 1,5% e 0,1 % do PIB, respectivamente, associados à remoção de barreiras tarifárias e não-tarifárias apenas entre os dois países. Estes ganhos são consideravelmente maiores, 4,9% e 0,2% do PIB, respectivamente, com a incorporação de hipóteses a respeito da maior mobilidade de capitais. Este maior fluxo seria decorrente tanto do desvio de investimentos em outros países, em vista do melhor acesso ao mercado dos EUA, quanto da redução do diferencial de risco entre o México e os EUA e consequente redução da taxa de juros no México. ¹⁰ Alguns observadores são céticos, entretanto, quanto ao real impacto do NAFTA sobre a liberalização da legislação mexicana sobre o capital estrangeiro e, portanto, sobre o desvio de investimentos associado ao NAFTA, sugerindo que a liberalização teria ocorrido mesmo no cenário sem NAFTA. A liberalização de serviços financeiros, por outro lado, adquire papel crucial como fator adicional de explicação do impacto favorável do NAFTA sobre o crescimento mexicano. ¹¹

2. O impacto estático do NAFTA sobre as exportações brasileiras

Existem importantes contrastes entre as principais economias latino-americanas quanto à sua dependência do mercado norte-americano. México e Venezuela dependem crucialmente dos mercados de exportação dos EUA: 76,4% e 65,5% das exportações totais em 1992. A Colômbia ocupa uma posição intermediária com 38,5% das exportações absorvidas pelos EUA enquanto para Brasil, Chile e Argentina, este mercado é muito menos relevante, correspondendo a 19,7%, 16,6% e 10,1%, respectivamente, de suas exportações totais em 1992. Estas economias têm uma importante conexão comercial com a União Européia para onde se destinam cerca de 30% das exportações totais nos três países, resultado, em parte, do maior peso dos produtos agrícolas nas suas pautas de exportação.

¹⁰ Ver Brown, Deardorff e Stern (1992) e, para outras estimativas, referentes a variações de bem estar, comércio e emprego, Hufbauer e Schott (1992), p. 58 e Ros (1993). Modelos incorporando efeitos dinâmicos, por exemplo associados a economias de escala e barateamento de bens de capital, naturalmente conduzem a estimativas mais otimistas. Ros (1993) apresenta estimativas de Peat Marwick (1991), Hinojosa e Robinson (1991), Roland-Holst, Reinert e Shiells (1992), Brown, Deardorff e Stern (1991), Sobarzo (1991), Young e Romero (1992) e Inforum (1991).

¹¹ Ver Ros (1993), citando INFORUM (1991). Sobre a especial relevância dos fluxos de capital ver, também, Braga (1992).

São, também, mais dependentes dos mercados de exportação em outros países em desenvolvimento.

A composição das importações, por outro lado, explica também a sua origem. Por exemplo, países como o Brasil, mais dependentes de importações de petróleo, são clientes mais significativos de países da OPEP e têm a origem das suas importações menos concentrada nos EUA. Em 1993, as importações dos EUA corresponderam a 23,4% das importações totais brasileiras, em contraste com 69,3% no caso mexicano.

Na tabela 2.1 são apresentados dados agregados sobre a estrutura das exportações brasileiras para os EUA em 1992 e comparadas as participações do Brasil e do México no mercado dos EUA entre 1989 e 1992. O quadro que emerge é a importância significativamente menor do Brasil que, além disto, tem sido agravada de forma relativamente rápida. A participação brasileira no mercado dos EUA aproxima-se da mexicana apenas no caso de alimentos (incluindo fumo e bebidas) e matérias primas, sendo as dificuldades especialmente agudas no caso das exportações de máquinas e material de transporte. O nível de desagregação dos dados é, entretanto, insuficiente para indicar em que medida produtos brasileiros e mexicanos competem nos mercados dos EUA.

Uma desagregação mais detalhada dos principais produtos de exportação brasileiros -- agregados de 2 ou 3 dígitos da SITC, correspondendo a mais de 81% das exportações totais para os EUA em 1992 -- é apresentada na Tabela 2.2. Cerca de 15 % das exportações brasileiras são de produtos com entrada livre nos EUA: crustáceos, castanhas, café, cacau, minérios, pasta de madeira e pedras preciosas. É possível, também, identificar exportações do Brasil que não competiram com as exportações mexicanas por estas terem sido insignificantes ou próximas disto: fumo, manufaturas de latão, suco de laranja¹², madeira processada e aviões, somando cerca de 10% das exportações brasileiras para os EUA. Para um outro grupo de significativos produtos, incluindo açúcar, calçados e manufaturas de ferro e aço (exceto tubos), somando 23% das exportações brasileiras, a fatia mexicana nos mercados dos EUA é inferior a 30% do nível alcançado pelas exportações brasileiras. Por outro lado, certas exportações brasileiras (manufaturas metálicas, equipamentos de geração de energia, máquinas elétricas, veículos, vestuário), correspondendo a perto de 13% das exportações brasileiras para os EUA, têm

¹² O ano de 1992 foi caracterizado por exportações anormalmente baixas de suco de laranja mexicano.

participação muito pequena nos mercados dos EUA, especialmente se comparadas às exportações mexicanas. É nos 39% residuais de exportações que se concentram os mercados competitivos do ponto de vista brasileiro no NAFTA: gasolina, produtos químicos, manufaturas de borracha, produtos têxteis e de vestuário, manufaturas de cobre, máquinas industriais especiais e gerais.

Entretanto, mesmo que a participação mexicana no mercado dos EUA seja modesta, se as exportações brasileiras de determinados produtos forem muito significativas, como no caso de calçados e suco de laranja, poderá haver desvio de comércio não desprezível.

As estimativas estáticas totais de desvio de comércio provocado pelo NAFTA, ou seja de exportações brasileiras que seriam deslocadas pela redução de tarifa preferencial nos EUA beneficiando produtos mexicanos, indicam valores modestos para o total de exportações mundiais para os EUA afetadas e quase insignificantes para as exportações brasileiras para os EUA.¹³ Erzan e Yates (1992b) estimaram o desvio total em US\$ 441 milhões, dos quais apenas US\$ 35 milhões de exportações originárias da América Latina e US\$ 18 milhões do Brasil. O Brasil seria, entretanto, de longe, o maior perdedor na América Latina, sendo 50% do valor afetado correspondente a produtos alimentícios e 50% a manufaturados.¹⁴ Estimativas realizadas especialmente para este trabalho com base em dados de 1992, apresentadas na tabela 2.3, confirmam, quase que exatamente, os resultados de Erzan e Yeats, à exceção do desvio de exportações de suco de laranja, atipicamente insignificante em 1992 por causa da contração das exportações mexicanas.¹⁵ Embora outras estimativas, por exemplo de Bianchi and Robbio¹⁶ para 1989-1991, possam gerar resultados bastante distintos, a ordem de

¹³ Os desvios nos mercados do México e do Canadá serão, provavelmente, ainda menores, em especial no caso das exportações brasileiras. Em todos os casos supõe-se que os resultados da integração sejam instantâneos. O efeito seria, de fato, distribuído ao longo dos quinze anos de implementação integral das preferências comerciais. Para os cálculos de criação e desvio de comércio foi utilizada a metodologia convencional com base na hipótese de equilíbrio parcial, inclusive a aproximação proposta para a valiação de desvio por Baldwin e Murray (1977).

¹⁴ Medidas de similaridade da estrutura de exportação do tipo Kreinin-Finger confirmam que, na América Latina, os dois países com a estrutura de exportações mais semelhante são México e Brasil. Ver Erzan e Yeats (1992a), caixa 3.

¹⁵ A cada US\$ 5 milhões de exportações mexicanas de suco de laranja corresponderia -- dadas a elasticidade preço da demanda nos EUA, a tarifa nos EUA e a participação brasileira no mercado -- desvio de comércio da ordem de US\$ 1 milhão.

¹⁶ Bianchi and Robbio (1993), p. 58.

magnitude é a mesma: desvio de exportações totais brasileiras de US\$ 55,6 milhões.

A mais modesta das estimativas do efeito do NAFTA sobre o PIB dos EUA, mencionada ao final da seção 1, seria já grosso modo suficiente para compensar o desvio de comércio sofrido pelas exportações brasileiras de acordo com as estimativas mais otimistas (menor desvio). Se os efeitos dinâmicos esperados incluírem fluxos de capital até mesmo os desvios mais substanciais decorrentes das outras estimativas mencionadas poderão ser compensados integralmente. Estas estimativas são coerentes com os comentários de especialistas setoriais que não consideram relevantes a ameaça às exportações brasileiras decorrentes do NAFTA, nem a médio prazo, nem em um prazo mais longo, como se verá na seção seguinte.¹⁷

Tabela 2.1

Estados Unidos: Importações provenientes do Brasil e participações de Brasil e México nas importações totais, seções da SITC, 1989 e 1992, US\$ milhões e %

	Importações oriundas do Brasil em 1992	1989		1992	
		Brasil	México	Brasil	México
Produtos alimentícios (SITC 0+1+22+4)	1602	6,19	9,77	5,06	9,94
Matérias primas industriais (2-(22+27+28))	319	2,80	2,10	3,08	3,24
Combustíveis (3)	264	1,37	7,95	0,45	8,36
Minérios e metais (27+28+68)	324	3,27	6,81	2,41	6,19
Manufaturas (5+6+7+8-68)	5013	1,51	4,81	1,27	6,46
Prods. químicos (5)	357	1,57	2,76	1,24	2,96
Outras manufaturas (6+8-68)	3049	2,22	3,59	1,98	4,33
Máquinas e mat. de transporte (7)	1607	1,05	5,79	0,68	7,56
Não classificados (9)	623	0,66	9,33	3,24	7,84
Total	8144	1,83	5,59	1,47	6,48

Fonte: Computado de United Nations, Commodity Trade Statistics.

¹⁷ A única exceção poderia ser, com base em declarações à imprensa, a indústria de calçados. Ver "Concorrência com calçadistas mexicanos deve acirrar-se", *Gazeta Mercantil*, 19.11.93. O principal argumento refere-se ao acesso a couro de melhor qualidade no mercado norte-americano, mas os demais argumentos -- menores custos financeiros e de mão de obra, bem como menor carga tributária no México -- não são específicos ao setor.

Tabela 2.2

Estados Unidos: Importações por agregados selecionados da SITC originárias do Brasil e do México e participações nos mercados dos EUA, 1992, US\$ milhões e %

Agregados da SITC	Valor das importações dos EUA em 1992			Participação no mercado dos EUA 1989		Participação no mercado dos EUA 1992	
	Brasil	México	Total	Brasil	México	Brasil	México
03 Peixes, crustáceos e moluscos	108	256	5975	1,94	6,95	1,81	4,28
036 Crustáceos e moluscos	93	169	2831	3,62	13,14	3,29	5,97
036.1 Crustáceos	93	155	2363	4,31	14,11	3,94	6,56
05 Vegetais e frutas	507	1450	6585	10,89	19,26	7,70	22,02
057 Frutas e castanhas exceto oleaginosas	142	514	2941	3,65	10,25	4,83	17,48
057.7 Castanhas comestíveis	138	88	457	26,28	5,77	30,20	19,26
059 Frutas e sucos vegetais	353	29	948	56,52	7,30	37,24	3,06
059.1 Suco de laranja	327	9	365	86,32	10,18	89,59	2,47
06 Açúcar	104	36	1405	5,74	5,47	7,40	2,56
07 Café, chá, cacau, tea e especiarias	541	309	3476	17,81	13,30	15,56	8,89
071 Café	325	448	1848	19,83	19,91	17,59	24,24
072 Cacau	187	18	845	21,79	1,64	22,13	2,13
12 Fumo	249	15	1369	14,77	2,74	18,19	1,10
121 Fumo, não manufaturado	249	12	1003	17,25	2,49	24,83	1,20
251 Pasta e rejeitos de papel	238	21	2257	7,40	0,25	10,54	0,93
251.5 Pasta química à soda	237	0	1880	7,87	0,04	12,61	0,00
28 Minérios metálicos	157	227	3606	5,08	4,23	4,35	6,30
281 Concentrados de minérios de ferro	69	0	449	19,05	0,00	15,37	0,00
285 Minérios de alumínio	81	0	1357	4,62	0,00	5,97	0,00
33 Petróleo e seus produtos	263	4818	53831	1,45	8,32	4,89	8,95
334 Produtos de petróleo	249	310	12349	5,13	1,52	2,02	2,51
334.1 Gasolina, petróleos leves	195	89	4761	9,61	0,92	4,10	1,87
51 Produtos químicos orgânicos	180	294	9697	2,01	2,21	1,86	3,03
62 Manufaturas de borracha	136	72	3932	2,94	2,59	3,46	1,83
625 Pneumáticos de borracha	126	28	2659	3,68	2,37	4,74	1,05
63 Manufaturas de cortiça e de madeira	137	116	2701	4,42	5,04	5,07	4,29
634 Placas, contraplacas e compensados	115	16	1351	7,37	1,76	8,51	1,18
65 Produtos têxteis	241	359	8215	3,21	2,90	2,93	4,37
652 Tecidos de algodão	91	26	1561	3,31	1,43	5,83	1,67
657.5 Cordoalha de sisal	50	12	151	31,79	9,93	33,11	7,95
658.4 Artigos para uso doméstico	32	4	673	9,27	0,67	4,75	0,59
66 Produtos não-metálicos	134	495	10629	1,43	4,39	1,26	4,66
667 Pérolas, pedras preciosas	63	0	4804	1,69	0,02	1,31	0,00
67 Manufaturas de ferro e aço	627	280	10025	5,85	2,77	6,25	2,79
671 Ferro gusa	176	28	1062	12,20	4,39	16,57	2,64
672 Lingotes	211	26	593	26,90	2,90	35,58	4,38
673 Laminados planos	117	22	2269	8,19	0,82	5,16	0,97
676 Barras e perfis	69	6	1440	3,20	1,10	4,79	0,42
679 Tubos	31	60	1428	1,95	4,70	2,17	4,20
68 Manufaturas de não-ferrosos	157	409	8669	2,68	6,43	1,81	4,72
682 Cobre	47	145	1677	3,31	9,11	2,80	8,65
684 Alumínio	25	10	2607	3,21	0,49	0,96	0,38
687 Latão	54	1	229	27,33	5,23	23,58	0,44
69 Manufaturas metálicas não especificadas	122	684	9954	1,15	4,82	1,23	6,87
71 Equipamentos de geração de energia	328	1446	16201	4,16	8,38	2,02	8,93
713 Motores de combustão interna, pistão	270	898	7281	6,72	10,23	3,71	12,33
72 Máquinas industriais especiais	161	165	12183	1,73	1,13	1,32	1,35
74 Máquinas industriais gerais	240	987	16014	1,66	4,86	1,50	6,16
742 Bombas para líquidos, n.e.	39	41	1433	1,20	3,45	2,72	2,86
743 Bombas, n.e., centrífugas	102	134	3306	3,16	3,56	3,09	4,05
77 Máquinas elétricas	112	5562	40553	0,54	12,75	0,28	13,72
78 Veículos rodoviários e partes	356	5190	77052	0,92	3,26	0,46	6,74
781 Veículos de passageiros a motor	88	2632	47911	0,64	2,58	0,18	5,49
784 Partes de tratores e veículos a motor	262	1980	16729	1,73	6,33	1,57	11,84
79 Outros equipamentos de transporte	193	25	8446	2,80	0,62	2,29	0,30
792 Aviões e partes	160	18	7472	3,32	0,58	2,14	0,24
84 Vestuário	160	1196	32951	0,69	2,29	0,49	3,63
85 Calçados	1168	214	10647	12,47	1,96	10,97	2,01
851.4 Calçados, cabedal de couro	1149	115	6466	18,69	1,20	17,77	1,78

Fonte: UN Commodity Trade Statistics

Tabela 2.3

EUA: Participações de Brasil e México nas Importações Totais e Desvio de Comércio Contra o Brasil, por Capítulos Seleccionados do Sistema Harmonizado, 1992

	Participação nas importações		Valor das importações		Desvio de comércio contra o Brasil
	Brasil	México	Brasil	México	
03 Peixes e crustáceos	2,10	4,23	101	203	0
08 Frutas e castanhas	5,47	18,52	133	452	0
09 Café, chá, mate e especiarias	13,36	13,46	269	271	0
17 Açúcar e suas preparações	5,88	2,56	67	29	0
18 Cacau e suas preparações	17,26	2,07	183	22	0
20 Vegetais, frutas, castanhas preparadas	13,23	6,24	259	122	0
24 Fumo e sua preparações	13,47	0,95	237	17	0
26 Minérios	7,51	3,28	105	46	0
27 Óleos minerais, subst. betuminosas	0,45	8,48	242	4581	0
29 Produtos químicos orgânicos	1,65	3,07	161	300	0
40 Produtos de borracha e semelhantes	2,30	2,16	122	115	0
44 Madeira e suas manufaturas	2,72	4,58	173	291	0
47 Pasta de madeira	10,47	0,22	223	5	0
52 Algodão inclusive em fio e tecido	6,39	2,17	104	35	0
64 Calçados	10,95	2,09	1110	212	1,5
71 Pedras preciosas	3,00	2,21	371	274	0
72 Ferro e aço	7,03	2,94	554	232	1,5
73 Manufaturas de ferro e aço	1,36	6,91	82	418	0,2
84 Reatores nucleares, caldeiras, máquinas e suas partes	1,03	3,80	756	2795	2,0
85 Máquinas elétricas e equipamento de e suas partes	0,39	13,03	259	8635	2,6
87 Veículos exceto ferroviários	0,50	7,15	391	5585	0,4
88 Aeronaves e suas partes	2,18	0,24	159	18	0
Capítulos não incluídos	0,91	5,53	1524	9277	0
Total de importações	1,45	6,46	7588	33935	8,0

3. O impacto do NAFTA sobre as exportações brasileiras para os EUA no longo prazo

Para muitos produtos, entretanto, as consequências econômicas, inclusive comerciais, de longo prazo, poderiam ser, em princípio, muito mais significativas do que as decorrentes dos efeitos estáticos, de magnitude muito modesta. Estas consequências, na maior parte dos casos, resultariam da maior atratividade dos

investimentos estrangeiros no México, sejam estimulados pela garantia de acesso preferencial ao mercado dos EUA, resultante da liberalização da legislação mexicana relativa a investimento estrangeiro, ou, ainda, fruto da esperada significativa melhoria da infraestrutura mexicana. Maiores investimentos no México, orientados para atender o mercado dos EUA, implicariam em deslocamento adicional de exportações de terceiros países, como é o caso do Brasil.

Os principais produtos brasileiros que poderiam ser, em princípio, afetados pelos efeitos de prazo mais longo sobre distribuição de investimentos estrangeiros, certamente num prazo superior a 5-7 anos, são praticamente os mesmos detectados na análise estática da seção 2: produtos siderúrgicos, veículos e suas partes e componentes, suco de laranja, calçados e vestuário.¹⁸

No caso da maior parte desses produtos, entretanto, não se considera provável que a concorrência mexicana tenha impacto significativo sobre as exportações brasileiras para os EUA. As características dos setores relevantes da economia mexicana parecem indicar que são muito substanciais as dificuldades a enfrentar para elevar o nível de produtividade e, portanto, a competitividade dos produtos mexicanos. Argumentos de natureza geral, sublinhando as dificuldades estruturais mexicanas, incluem, desde problemas de infraestrutura, especialmente de transporte, até limitações de uma base industrial menos diversificada do que a brasileira.

Em setores como o siderúrgico as limitações de oferta de insumos, como minério de ferro, aliadas à falta de escala, inviabilizam a competição mexicana nos mercados de semi-acabados e produtos básicos. A competição nos mercados de produtos com maior valor adicionado, nos quais a presença do Brasil está em processo de amadurecimento, requer um nível de sofisticação da indústria em termos, por exemplo, de controle de qualidade, muito acima do característico da indústria mexicana.

Na siderurgia, como nas indústrias de material de transporte e equipamentos, o impacto, mesmo de longo prazo, do NAFTA seria de outra ordem de magnitude,

¹⁸ Os comentários setoriais que se seguem refletem os resultados de algumas entrevistas com empresários, bem como as avaliações de USITC (1993). No caso de produtos manufaturados estas visões tendem a convergir com a evidência de Araújo Jr (1991), Batista e Fritsch (1993) e BNDES (1993), sobre a competitividade setorial da indústria brasileira.

quando comparado às consequências da globalização acelerada pela abertura do mercado brasileiro desde 1990. O impacto do NAFTA sobre os investimentos na indústria de autopeças provavelmente estaria diretamente relacionado às decisões sobre a entrada de novos investimentos orientados para novas plantas de montadoras de autoveículos. Mas o prazo relativamente longo para o desmantelamento de regras relativas a conteúdo nacional e contribuição líquida para o balanço de pagamentos no México parece garantir que os planos de *racionalização das empresas já instaladas no país serão implementados muito lentamente.

Embora haja concordância das avaliações quanto à remota ameaça para as exportações brasileiras, no médio prazo, que representariam as exportações mexicanas de suco de laranja para os EUA, as avaliações no prazo mais longo são menos convergentes. O leque das desvantagens da produção de suco no México é amplo e inclui a precariedade de facilidades de transporte -- em parte associada à falta de escala --, menor sofisticação das plantas de esmagamento e inadequação climática. Para alguns, estas dificuldades assegurariam a manutenção da competitividade do suco brasileiro nos EUA, enquanto para outros o desvio de comércio no longo prazo poderia ser significativo.¹⁹

Embora possam decorrer do NAFTA, como já mencionado na seção 2, algumas consequências desfavoráveis às exportações brasileiras de calçados, este efeito é certamente pouco significativo, especialmente quando contrastado às dificuldades crescentes enfrentadas pelas exportações brasileiras no mercado norte-americano para competir com produtos asiáticos, especialmente os provenientes da China.

No caso de produtos da indústria de vestuário estima-se que haja uma importante influência do NAFTA sobre o volume de investimentos dos EUA no México em busca de mão de obra barata. Os efeitos de longo prazo poderão, neste caso, ser bastante importantes para deslocar as exportações brasileiras para os EUA.

Se as vantagens de acesso ao mercado dos EUA propiciadas pelo NAFTA fossem muito significativas poderiam ter implicações sobre decisões de investimento de empresas brasileiras, atingidas pelo desvio estático e dinâmico de suas exportações para os EUA. Essas empresas seriam estimuladas a investir no México para proteger os seus mercados. Entretanto, ainda de acordo com fontes da indústria, o

¹⁹ Ver FUNCEX (1993), p. 52-7 e USITC (1993), p. 25-3 e ss.

único setor em que seriam prováveis, no médio prazo, investimentos de empresas brasileiras no México, estimulados pelo NAFTA, seria na produção de autopeças, sempre na dependência das decisões sobre ampliação da capacidade produtiva das montadoras instaladas no país.²⁰

4. A integração Brasil-EUA: avaliação preliminar

Embora frequentemente a análise dos impactos de um eventual regime preferencial com os EUA concentre-se exclusivamente nas vantagens para as exportações brasileiras de acesso preferencial aos mercados dos EUA, o processo de integração comercial com os EUA resultará, também, no acesso preferencial de produtos norte-americanos ao mercado brasileiro. É necessário, portanto, avaliar os dois efeitos.

Os benefícios brasileiros com uma zona de livre comércio (ZLC) com os EUA seriam significativos em vista da importância do valor absoluto das exportações para os EUA, das elasticidades preço da demanda por essas exportações serem relativamente altas e do fato de barreiras tarifárias e não-tarifárias nos EUA afetarem significativamente as exportações brasileiras. Os ganhos brasileiros seriam, entretanto, limitados pela diversificação de seus mercados que resulta na relativamente modesta participação das exportações para os EUA nas exportações totais. Estimativas gerais do impacto do acesso preferencial por exportadores latino-americanos aos mercados dos EUA indicam que mais de 80% da expansão das exportações beneficiaria o México (cerca de 50% do total) e o Brasil (cerca de 30%). A expansão de 14,2% das exportações brasileiras seria superior à mexicana (de 9,6%), em vista da importância de produtos energéticos na pauta mexicana e da baixa incidência de tarifas sobre estes produtos nos EUA.²¹

Estimativas baseadas em dados mais recentes e mais desagregadas são apresentadas na tabela 4.1. A estimativa agregada de criação de comércio no mercado dos EUA em benefício das exportações brasileiras indica em expansão do valor exportado para os EUA de 7,6 %.²²

²⁰ Ver Funcex (1993), pp. 52-57 .

²¹ Ver Erzan e Yeats (1992b), tabela 8.

²² Note-se, entretanto, que estas estimativas tomam como referência a tarifa MFN dos EUA e, portanto, não consideram as isenções tarifárias associadas ao Sistema Geral de Preferências que reduziram a criação de comércio de cerca de US\$ 80 milhões, estimados com base em Abreu e Fritsch (1987). Entretanto, note-se que o regime SGP não é consolidado sendo passível de tratamento arbitrário pelos países desenvolvidos.

Embora muitas categorias de produtos manufaturados fossem beneficiadas por um acordo preferencial com os EUA seriam as exportações de suco de laranja e de produtos siderúrgicos as relativamente mais favorecidas.²³ As vantagens decorrentes de desvio de comércio não alterariam significativamente esta avaliação pois seriam de outra ordem de magnitude, abaixo de 10% da criação de comércio.

Tabela 4.1

EUA: Participação do Brasil nas importações totais, valor das importações e criação de comércio em benefício do Brasil decorrentes de regime preferencial Brasil-EUA, capítulos selecionados do Sistema Harmonizado, 1992, % e US\$ milhões

	Participação do Brasil	Valor das importações dos EUA originárias no Brasil	Criação de Comercio
03 Peixes e crustáceos	2,10	101	0
08 Frutas e castanhas	5,47	133	0
09 Café, chá, mate e especiarias	13,36	269	0
17 Açúcar e suas preparações	5,88	67	10,0
18 Cacau e suas preparações	17,26	183	0
20 Vegetais, frutas, castanhas preparadas	13,23	259	75,5
24 Fumo e suas preparações	13,47	237	28,0
26 Minérios	7,51	105	0
27 Óleos minerais, subst. betuminosas	0,45	242	5,0
29 Produtos químicos orgânicos	1,65	161	5,1
40 Produtos de borracha e semelhantes	2,30	122	16,8
44 Madeira e suas manufaturas	2,72	173	8,7
47 Pasta de madeira	10,47	223	0
52 Algodão inclusive em fio e tecido	6,39	104	50,5
64 Calçados	10,95	1110	65,1
71 Pedras preciosas	3,00	371	0
72 Ferro e aço	7,03	554	218,4
73 Manufaturas de ferro e aço	1,36	82	31,6
84 Reatores nucleares, caldeiras, máquinas e suas partes	1,03	756	23,5
85 Máquinas elétricas e equipamento de som e TV e suas partes	0,39	259	9,1
87 Veículos exceto ferroviários	0,50	391	26,9
88 Aeronaves e suas partes	2,18	159	9,8
Capítulos não incluídos	0,91	1524	45,0
Total de importações	1,45	7588	616,0

²³ Embora em linha gerais as estimativas agregadas e desagregadas sejam semelhantes às obtidas por Bianchi e Robbio (1993), p. 60, há uma discordância importante quanto à magnitude da expansão estimada das exportações de calçados. Nenhuma das características do mercado norte-americano de calçados -- elasticidade preço de demanda, nível de proteção ou valor das importações -- pareceria justificar uma expansão do valor da exportação brasileira em US\$ 380 milhões.

Existem fatores estruturais importantes que devem ser levados em conta na análise do impacto de regimes preferenciais comerciais entre Brasil e EUA. As exportações brasileiras totais para os EUA vem perdendo terreno desde 1984, quando haviam retomado a importância da década de 1970. Desde o pico de 1984 a participação das exportações para os EUA nas exportações totais brasileiras caiu de 28,4% para 20,7% em 1993 (19,7% em 1992). A queda é ainda mais dramática se for tomado como referência o mercado norte-americano, pois as importações totais norte-americanas cresceram mais rapidamente do que as exportações totais brasileiras. Se forem consideradas as importações dos EUA excluindo combustíveis e lubrificantes, produtos que não são exportados de forma significativa pelo Brasil, o que certamente é mais razoável, pois neutraliza as distorções associadas à flutuação de preços de petróleo, o declínio da participação brasileira no mercado dos EUA é evidente, mesmo em relação aos resultados alcançados no início dos anos 80: em 1980 a participação global brasileira era de 2,3% e em 1992 havia caído para 1,68% (ver Tabela 4.2).

Tabela 4.2

Brasil: Exportações para os EUA, 1980-1993

	Participação das exportações para os EUA nas exportações do Brasil (%)	Participação do Brasil nas importações totais dos EUA (%)	Participação do Brasil nas importações totais dos EUA exclusive petróleo (%)
1980	17,4	1,61	2,30
1984	28,4	2,38	2,93
1989	24,3	1,82	2,06
1990	24,5	1,66	1,88
1991	20,1	1,42	1,65
1992	19,7	1,47	1,68
1993	20,7	n.d.	n.d.

Fonte: computado de dados do FMI e do Banco Central do Brasil.

A análise desagregada do comércio bilateral indica que a maior parte das perdas corresponde à contração das exportações de alimentos, cuja participação nas importações dos EUA caiu à metade desde 1984. Estas exportações correspondiam, ainda em 1992, a cerca de 20% das exportações brasileiras para os EUA (ver Tabela 4.3). As perdas concentraram-se em café, deslocado por

importações de outras origens, e suco de laranja, cujas importações são especialmente afetadas pela flutuação na produção doméstica nos EUA. Em média, a participação das exportações de manufaturas no mercado dos EUA reduziu-se cerca de 10% com grande alteração na sua composição.

Tabela 4.3

EUA: Participação do Brasil nas importações totais, 1980-1992, %

	Participação em 1992 do agregado nas exportações totais brasileiras para os EUA	Participação brasileira nas importações totais dos EUA			
		1980	1984	1989	1992
Produtos alimentícios (SITC 0+1+22+4)	20,47	10,73	10,90	6,19	5,06
Matérias primas industriais (2-(22+27+28))	3,68	2,79	2,91	3,80	3,07
Combustíveis (3)	3,56	0,06	1,27	0,36	0,45
Minérios e metais (27+28+68)	3,71	1,51	3,52	3,27	2,42
Manufaturas (5+6+7+8-68)	68,53	1,04	1,36	1,24	1,20
Produtos químicos (5)	5,43	1,49	3,16	1,57	1,24
Outras manufaturas (6+8-68)	37,52	1,52	1,91	1,57	1,99
Máquinas (7)	25,58	0,67	0,91	1,05	0,68

Source: computed from United Nations, *Commodity Trade Statistics*.

A estrutura diversificada do comércio brasileiro já foi mencionada. Uma negociação comercial preferencial com os EUA envolveria, como contrapartida ao acesso preferencial aos mercados dos EUA por exportações brasileiras, o acesso de exportações norte-americanas em condições preferenciais ao mercado brasileiro. A tabela 4.4 indica em termos agregados a competição entre os EUA e a União Européia, o outro grande parceiro comercial do Brasil. Em termos de importância na pauta de importações, a competição concentra-se em produtos manufaturados e, especialmente, em máquinas e material de transporte. A tabela 4.5 apresenta estes dados de forma mais desagregada.

Não seria surpreendente, em princípio, que parceiros cujo comércio fosse desviado por um eventual regime preferencial com os EUA, e especialmente a União Européia, aumentassem os obstáculos já significativos enfrentados pelas exportações brasileiras em seus mercados. Além disto, uma ZLC com os EUA teria consequências sobre as importações brasileiras e, portanto, sobre produtores domésticos similares às que decorreriam de uma liberalização multilateral, em

vista da capacidade de oferta dos EUA.²⁴ A criação de comércio no Brasil poderia ser considerável, em vista do nível relativamente alto da tarifa, e elevados os custos de ajuste de produtores domésticos deslocados.

Tabela 4.4

Brasil: Valor e participação de EUA e União Européia nas importações brasileiras por seções da SITC, 1992, US\$ milhões e %

	Importações			Participação de fornecedores em %	
	EUA	União Européia	Total	EUA	União Européia
Produtos alimentícios (SITC +1+22+4)	126	342	2129	5,92	16,06
Matérias primas industriais (2-(22+27+28))	110	74	605	18,18	12,23
Combustíveis (3)	569	113	5505	10,34	2,05
Minérios e metais (27+28+68)	143	110	1004	14,24	10,96
Manufaturas (5+6+7+8-68)	4402	5073	13871	31,74	36,57
Produtos químicos (5)	1092	1236	3531	30,93	35,00
Outras manufaturas (6+8-68)	778	798	2670	29,14	29,89
Máquinas (7)	2532	3039	7670	33,01	39,62
Não classificados	8	0	9	88,89	0
Total	5360	5712	23124	23,18	24,70

Fonte: Computado de United Nations, *Commodity Trade Statistics*.

Entretanto, uma estimativa preliminar de criação de comércio decorrente de um regime preferencial com os EUA indica a expansão de importações brasileiras da ordem de 5,4% , US\$ 1104,4 milhões em 1992.²⁵ O desvio total de comércio gerado seria de US\$ 54,6 milhões, afetando especialmente máquinas e equipamentos mecânicos e elétricos e, em menor medida, produtos químicos orgânicos, veículos e produtos de ótica. Desse desvio aproximadamente 50% afetaria a União Européia, como pode ser visto nos dados desagregados da tabela 4.6.²⁶ Estas estimativas são sabidamente vulneráveis, pois dependem do valor das importações na origem, de elasticidades nem sempre estimadas em condições ideais e de estimativas de participação de importações na oferta bastante frágeis,

²⁴ Ver Fritsch (1989).

²⁵ Supondo-se, à falta de estimativas confiáveis, especialmente num quadro de abertura comercial relativamente rápida, que a elasticidade preço das importações seja 1,5. Foi feita também a suposição de que a participação das importações de outras origens que não os EUA correspondessem a 5% da oferta no caso de todos os capítulos. Caso os valores utilizados nos dois casos sejam aumentados em 50% (10% de participação de importações exclusive dos EUA na oferta e elasticidade de 2,25) criação e desvio de comércio seriam ainda da ordem de US\$ 2,5 bilhões e US\$ 123 milhões. Para a metodologia de estimativa de criação e desvio de comércio ver Baldwin e Murray (1977).

²⁶ A diferença entre os valores citados acima e os subtotais da tabela 4.6 referentes a criação e desvio de comércio deve-se à contribuição dos capítulos do sistema harmonizado não explicitados.

especialmente no caso brasileiro. Entretanto, é a ordem de magnitude que interessa mais do que tudo. A despeito dos valores provavelmente modestos de desvio de comércio será sempre possível que o Brasil enfrente dificuldades com fornecedores excluídos de acordo comercial, especialmente se esses desvios estáticos forem substancialmente agravados, como seria provável, por efeitos dinâmicos discutidos acima com relação à formação do NAFTA.

É razoável supor que a complexidade das negociações comerciais no quadro de uma iniciativa de integração entre dois países esteja diretamente associada à importância do comércio de produtos "sensíveis" no comércio bilateral ou à competição de exportações em terceiros mercados. O Brasil é tradicionalmente o país latino-americano relativamente mais afetado por barreiras não-tarifárias do tipo "hard core" (restrições quantitativas e tarifa específica).²⁷ Barreiras tarifárias substanciais - acima de 10% - afetam as exportações brasileiras de fumo, manufaturas de cobre e latão para os EUA. Barreiras não tarifárias afetam as exportações de açúcar (quota), suco de laranja (imposto específico), produtos siderúrgicos (restrições voluntárias no passado, ações de compensação de subsídios mais recentemente) e produtos têxteis e de vestuário (quotas sob o Acordo Multifibras).²⁸ Recentemente as exportações de fumo passaram a ser objeto de restrições quantitativas decorrentes de legislação sobre a utilização compulsória de fumo produzido domesticamente.

Outras distorções da política comercial dos EUA afetam exportações brasileiras para terceiros países. Brasil e EUA, ao contrário de EUA e México, competem em alguns importantes mercados de exportação como, por exemplo, de oleaginosas e frango, nos quais as exportações brasileiras são direta ou indiretamente afetadas pelos programas norte-americanos de subsídios às exportações.

²⁷ Ver Erzan e Yeats (1992b), tabelas 5 e 7.

²⁸ Ver United Nations (1993).

Tabela 4.5

Brasil: Importações Brasileiras dos EUA e da União Européia, SITC, 2 dígitos, 1992

	Importações			Participação	
	EUA	União Européia	Total	EUA	União Européia
01 Carne	1	103	134	0,75	76,87
03 Peixe	0	4	133	0,00	3,01
04 Cereais	36	66	1033	3,48	6,39
05 Vegetais e frutas	17	19	313	5,43	6,07
22 Oilseed	37	0	119	31,09	0,00
23 Borracha	66	14	175	37,71	8,00
26 Fibras têxteis	10	24	285	3,51	8,42
27 Fertilizantes	35	5	128	27,34	3,91
28 Minérios metálicos	63	20	462	13,64	4,33
29 Materias animais e vegetais não processados	17	27	60	28,33	45,00
32 Carvão e coque	342	1	798	42,86	0,13
33 Produtos de petróleo	201	93	4389	4,58	2,12
51 Produtos químicos orgânicos	476	504	1351	35,23	37,31
52 Produtos químicos inorgânicos	85	81	319	26,65	25,39
53 Corantes	49	73	189	25,93	38,62
54 Produtos medicinais	47	196	373	12,60	52,55
55 Óleos essenciais	22	17	61	36,07	27,87
56 Fertilizantes	113	137	510	22,16	26,86
57 Plásticos primários	128	87	323	39,63	26,93
58 Plásticos não-primários	45	42	112	40,18	37,50
59 Materiais químicos	127	98	294	43,20	33,33
61 Produtos de couro	8	21	160	5,00	13,13
62 Produtos de borracha	36	42	126	28,57	33,33
63 Manufaturas de cortiça e madeira	1	2	15	6,67	13,33
64 Papel	75	26	254	29,53	10,24
65 Produtos têxteis	50	85	258	19,38	32,95
66 Produtos não-metálicos	44	66	170	25,88	38,82
67 Manufaturas de ferro e aço	38	132	263	14,45	50,19
68 Manufaturas de não-ferrosos	45	85	414	10,87	20,53
69 Manufaturas de metais, n.e.	88	114	261	33,72	43,68
71 Equipamento de geração de energia	191	184	584	32,71	31,51
72 Máquinas industriais especiais	226	549	1013	22,31	54,20
73 Máquinas de processamento de metais	50	141	270	18,52	52,22
74 Máquinas industriais gerais	307	452	1034	29,69	43,71
75 Máquinas de escritório	579	49	745	77,72	6,58
76 Equipamentos de telecomunicações	154	91	554	27,80	16,43
77 Máquinas elétricas	491	1231	2162	22,71	56,94
78 Veículos rodoviários e partes	206	297	939	21,94	31,63
79 Outros equipamentos de transporte	328	45	389	84,32	11,57
87 Equipamento científico n.e.	232	172	555	41,80	30,99
88 Equipamento para fotografia e relógios	83	31	248	33,47	12,50
89 Manufaturas diversas.	105	88	283	37,10	31,10
Total selecionado	5254	5514	22258	23,60	24,77

Tabela 4.6

Brasil: Valor das Importações Totais, Provenientes da União Européia e dos EUA, Desvio e Criação de Comércio, por Capítulos do Sistema Harmonizado, 1992, em US\$ milhões

Capítulos do SH	Valor das importações			Impacto de relações preferenciais com os EUA		
	UE	EUA	Total	Criação de comércio	Desvio de comércio	Desvio de comércio contra a UE
02 Carnes	91	1	120	0	0	0
03 Peixes	6	0	116	0	0	0
04 Leite	33	5	75	0	0	0
07 Produtos horticolas	9	2	115	0	0	0
08 Frutas	3	4	111	0	0	0
10 Cereais	2	13	251	1,8	0,2	0
11 Prods ind moagem	49	17	666	2,3	0,2	0
12 Sementes e frutos oleag.	3	46	136	3,3	0,2	0
15 Gorduras e oleos veg	28	10	130	1,3	0	0
25 Sal enxofre	4	25	105	0	0	0
26 Minerios	0	15	290	0	0	0
27 Combustiveis	80	514	4860	0	0	0
28 Prods quim inorganicos	73	76	396	12,6	0,6	0,2
29 Produtos quimicos organicos	538	406	1367	79,5	3,8	2,1
30 Produtos farmaceuticos	105	19	185	2,5	0,2	0,2
31 Adubos e fertilizantes	83	97	441	6,9	0,3	0
32 Extratos tanantes	75	46	179	6,3	0,3	0,1
37 Prods para fotografia	11	55	138	7,5	0,4	0
38 Prods quim diversos	75	99	242	13,5	0,8	0,5
39 Plasticos e suas obras	125	181	460	35,4	1,8	0,7
40 Borracha e suas obras	50	95	277	12,9	0,3	0,2
41 Peles	7	7	165	0,5	0	0
48 Papel e cartão	24	69	222	7,6	0,2	0
52 Algodão	4	3	221	0,5	0	0
54 Filamentos sinteticos	15	20	102	5,0	0,3	0
72 Ferro fundido	84	22	174	23,7	1,2	0,6
73 Obras de ferro fundido	82	46	179	24,4	1,2	0,7
74 Cobre e suas obras	12	6	235	0,8	0	0
84 Caldeiras	1294	1164	3226	402,9	20,1	12,6
85 Maq elétricas	456	637	1825	191,1	9,6	3,7
87 Veiculos automoveis	290	194	890	62,7	3,1	1,3
88 Aeronaves	31	315	354	22,5	1,2	0,9
90 Instrumentos e apar.otica	230	392	829	98,0	4,9	2,5
Subtotal	3972	4391	19082	1025,4	50,7	26,4

Incentivos à integração podem, como já se viu, ter pouco a ver com ganhos estáticos de natureza comercial. O objetivo de integrar-se aos EUA pode depender relativamente mais do desejo de proteger-se de novas restrições comerciais norte-americanas, ou de consolidar os resultados da liberalização comercial ou de estabelecer um conjunto de políticas que tenham como objetivo atrair capitais estrangeiros. Como ilustra a negociação do NAFTA, geralmente as concessões de parceiros menores em negociações relativas a integração são muito mais substanciais do que as de parceiros maiores, especialmente quando o maior parceiro é uma economia desenvolvida.²⁹ Muitas das concessões destes parceiros menores concentram-se em temas não comerciais nos quais suas políticas afastam-se relativamente mais da norma perseguida pela "harmonização", que, de forma crescente, tem sido defendida como objetivo, especialmente pelos EUA.

As dificuldades de ajustamento bilateral Brasil-EUA quanto aos temas complementares não-comerciais serão muito consideráveis, como sugerem as concessões mexicanas discutidas na seção 1.³⁰ Supondo-se que o projeto de lei de reformulação da política brasileira de propriedade industrial atualmente em tramitação no Congresso Nacional seja aprovado, os principais temas não-comerciais contrvertidos seriam serviços financeiros, direito de estabelecimento de firmas estrangeiras e meio ambiente. No caso de serviços financeiros, e mais especialmente de seguros, qualquer cronograma de liberalização passível de aceitação pelos EUA envolveria substancial aumento da presença de empresas norte-americanas operando no Brasil. Embora tenha sido possível manter o controle estatal mexicano sobre as atividades relacionadas ao petróleo seria pouco razoável supor que os EUA concordassem com a manutenção de monopólio estatal em setores tais como comunicações, passíveis de concentrar a maior parte das oportunidades de negócio em uma iniciativa de integração. As negociações relativas a meio ambiente, embora não enfrentem dificuldades relativas a temas como a geração de externalidades interfronteiras, refletirão o peso dos lobbies verdes nos EUA em relação a temas globais, em particular **global warming** e políticas sustentáveis, especialmente em relação à Amazônia.

²⁹ Ver, por exemplo, Perroni e Whalley (1994).

³⁰ O Secretário de Comércio dos EUA, Ron Brown, referiu-se explicitamente às "disciplinas do NAFTA [que] servirão de modelo em muitos aspectos "para a definição de 'building blocks' de vários tipos para sua ampliação, incluindo "acordo sobre propriedade intelectual, tratados bilaterais de investimento, entendimento sobre disciplinas que reconhecemos ser amplamente apoiadas pelo setor privado.", *Financial Times*, 7.7.94.

À medida que prosperem iniciativas de integração entre os EUA e outras economias latino-americanas aumentará o custo de o Brasil permanecer sem um acordo preferencial com os EUA, pois suas exportações serão deslocadas no mercado norte-americano por outros exportadores latino-americanos e, talvez ainda mais importante, suas exportações para outros países latino-americanos serão deslocadas por exportações norte-americanas. O escopo para conflitos em matéria de política comercial com os EUA deverá também aumentar.

5. A integração Brasil-EUA no quadro das demais iniciativas de integração nas Américas

Enquanto prosseguiram as negociações relativas ao NAFTA os EUA adotaram postura cautelosa quanto à negociação de acordos similares com outros países latino-americanos, alguns dos quais manifestaram enfaticamente seu interesse em estabelecer relações comerciais preferenciais com os EUA. A Iniciativa para as Américas, lançada em 1990 pela administração republicana, embora destituída de substância imediata, acenava com a possibilidade de, no longo prazo, estabelecer-se uma ZLC hemisférica, ou seja, que outros países, além do México, poderiam estabelecer relações comerciais preferenciais com os EUA. Acordos quadro de natureza bastante geral foram assinados, no contexto da Iniciativa, entre os EUA e muitos países ou grupos de países latino-americanos.

O acordo do Jardim de Rosas, assinado com os quatro membros do Mercosul em maio de 1991, explicitou a aceitação, pelo menos temporária, entre os signatários, da posição brasileira de que eventuais negociações de países membros do Mercosul com os EUA seriam realizadas de acordo com o formato "4+1", ou seja, conjuntamente e não bilateralmente. A cautela brasileira pareceria encontrar plena justificativa dadas as diversas limitações mencionadas nas seções anteriores. Mais recentemente, a iniciativa brasileira de propor a criação de uma ZLC sul-americana baseada na expansão do Mercosul foi vista por alguns analistas como, de alguma forma, objetivando contrabalançar as consequências da gradativa ampliação do NAFTA.

Embora no NAFTA não sejam definidas as condições de adesão de outros membros e algumas de suas características, tais como regras de origem relativas às indústrias de material de transporte e têxtil e vestuário, sejam de difícil generalização, ainda parece mais provável que os EUA optem por sua ampliação como formato padrão para estender regimes preferenciais a outras economias

latino-americanas.³¹ O formato alternativo, de natureza radial através de acordos bilaterais --"hub and spoke" no jargão de Washington -- , dependeria em qualquer caso de permanente processo de consulta com os atuais parceiros do NAFTA.

É razoável supor que um membro de uma ZLC tenda a resistir mais significativamente à inclusão de parceiros adicionais, quando a estrutura produtiva desses parceiros for semelhante à sua, pois, da expansão da ZLC resultaria a erosão de suas preferências para um leque de produtos relevantes para o seu comércio. Quaisquer que sejam as circunstâncias de uma eventual integração Brasil-EUA, seria razoável esperar alguma resistência mexicana. Esta competição pelos benefícios da integração naturalmente extravasa o terreno comercial e afeta ainda mais significativamente os fluxos de capital. Desde meados da década de 1980 a posição mexicana foi substancialmente reforçada no cenário político latino-americano em decorrência do sucesso de seu programa de estabilização e das negociações do NAFTA, apenas modestamente empanado por dificuldades associadas à liberalização política. As notórias dificuldades econômicas do Brasil, por outro lado, serviram como potente redutor de sua influência política no continente. Episódios recentes, como por exemplo, na Cúpula de Cartagena de junho de 1994, sobre indicações rivais de Brasil e México para a chefia da World Trade Organization, tornaram explícitas estas diferenças políticas.

A adoção do formato "4+1" pareceria algo comprometida pelas persistentes manifestações argentinas de que haveria disposição de negociar a adesão Argentina ao NAFTA "com ou sem" seus parceiros do Mercosul.³² As bases econômicas para o entusiasmo argentino são pouco evidentes. No terreno comercial, os ganhos argentinos com maior acesso ao mercado dos EUA seriam inferiores a US\$ 50 milhões.³³ Os benefícios associados ao efeito chancela em termos de atração de investimentos estrangeiros parecem inferiores aos custos que decorreriam de uma erosão significativa dos resultados já alcançados nas negociações do Mercosul. O interesse econômico do Brasil no Mercosul é menor do que o Argentina, uma decorrência quase que trivial da assimetria dos parceiros em termos de tamanho de mercado. Talvez as manifestações argentinas devam ser apenas entendidas como forma de pressionar pelas negociações em bloco do

³¹ Sobre as incertezas relacionadas a adesão ver Ricupero e Amaral (1993), pp. 92-3.

³² Ver para declarações do Ministro Cavallo e do Presidente Menem, "Argentina negociará sua adesão ao Nafta com ou sem os sócios do Mercosul" e "Menem quer entrar no Nafta", *Gazeta Mercantil*, 27.4.94 e 2.3.94.

³³ Ver Bianchi e Robbio (1993), p. 59.

Mercosul com o NAFTA. De qualquer forma, o entusiasmo argentino tem sido arrefecido por indicações dos EUA de que, à exceção do Chile, é improvável que sejam abertas negociações com outros países para ampliação do NAFTA antes de 1997.

Cenários relativos à integração entre Brasil e EUA devem levar em conta características estruturais e aspectos conjunturais relativos aos dois países. Do ponto de vista brasileiro os principais obstáculos estruturais à integração comercial estariam associados, como já mencionado na seção 4, ao desvio de comércio -- talvez mais percebido do que real -- que afetaria outros supridores do mercado brasileiro e ao impacto sobre produtores domésticos no Brasil em vista dos níveis ainda relativamente altos da tarifa média e, especialmente, da variância da tarifa. Interesses exportadores nos dois países teriam, em princípio, grande interesse em um ZLC que incluísse o Brasil e EUA. À medida que for reduzida a tarifa brasileira, como resultado das negociações relativas à tarifa externa comum no quadro do Mercosul, estes obstáculos estruturais tornar-se-ão menos significativos.³⁴ As resistências quanto à liberalização relativa a outros temas além dos referentes a comércio de bens seriam, como discutido na seção 3, bastante significativas. Mais relevante do que qualquer argumento econômico: é difícil imaginar que pudesse ser considerada prioritária qualquer iniciativa de integração com os EUA sem considerável mobilização política capaz de fazer explicitamente deste objetivo um dos elementos centrais de um programa de governo, a exemplo do caso mexicano.

Do lado dos EUA parece improvável, em qualquer caso, que, mal digeridas as dificuldades políticas associadas ao NAFTA e com a ratificação dos resultados da Rodada Uruguai ainda pendente no Congresso, houvesse disposição governamental para abrir negociações necessariamente complexas com uma grande economia latino-americana com interesses comerciais diversificados, como é o caso do Brasil. Entretanto, o elemento crucial, do qual dependerá a decisão dos EUA quanto à oportunidade de abrir negociações com o Brasil, é a capacidade brasileira de controlar a inflação e retomar o crescimento econômico. O sucesso do programa de estabilização no Brasil teria então, como um de seus muitos corolários, a manifestação de interesse pelos EUA na abertura de um longo processo de entendimentos necessariamente complexos para a inclusão do Brasil no seu sistema de preferências.

³⁴ Os ganhos associados a desvio de comércio serão, é claro, também progressivamente reduzidos.

Referências

- M. de P. Abreu, **Brazil-US Economic Relations and the Enterprise for the Americas Initiative**, IDB/ECLAC, **Working Papers on Trade in the Western Hemisphere**, WP-TWH-31, March 1993.
- M. de P. Abreu e W. Fritsch, **GSP Graduation: Impact on Major Latin American Beneficiaries**, **Texto para Discussão**, 150, Departamento de Economia, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, 1987.
- J. Tavares de Araújo Jr., **A Política Comercial Brasileira diante da Iniciativa Bush** in J.P. dos Reis Velloso (org.), **O Brasil e o Plano Bush. Oportunidades e Riscos numa Futura Integração das Américas**, Nobel, São Paulo, 1991.
- R.E. Baldwin e T. Murray, **MFN Tariff Reductions and Developing Country Trade Benefits under GSP**, **The Economic Journal**, 87, março de 1977.
- Jorge Chami Batista e Winston Fritsch, **A Dinâmica Recente das Exportações Brasileiras (1979-1990)**, mimeo, V Fórum Nacional, Painel V, São Paulo 3-6 maio de 1993.
- E. Bianchi e J. Robbio, **Tratado de Libre Comercio de America del Norte: Desvio de Comercio en Perjuicio de Argentina and Brazil**, mimeo, Centro de Economia Internacional, Buenos Aires, julho de 1993.
- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, **A Inserção das Exportações Brasileiras no Comércio Internacional de Mercadorias: Uma análise setorial**, **Estudos BNDES** 23, Rio de Janeiro, 1993.
- C.P. Braga, **NAFTA and the Rest of the World** in N. Lustig, B.P. Bosworth e R.Z. Lawrence (eds.), **North American Free Trade. Assessing the Impact**, Brookings, Washington, 1992.
- D. Brown, A.V. Deardorff e R. Stern, **A North American Free Trade Agreement: Analytical Issues and a Computational Assessment**, **The World Economy**, 15 (1), janeiro de 1992.
- R. Erzan e A. Yeats, **Free Trade Agreements with the United States. What's in it for Latin America?**, **Working Papers** 827, Washington D.C., World Bank, 1992.
- R. Erzan and A. Yeats, **"US-Latin American Free Trade Areas: Some Empirical Evidence"** in S. Saborio et al., **The Premise and the Promise: Free Trade in the Americas**, Transaction Publishers for Overseas Development Council, New Brunswick NJ, 1992.

Fritsch, W., *The New Minitelateralism and Developing Countries* in J. Schott (ed.), **Free Trade Areas and U.S. Trade Policy**, Institute for international economics, Washington D.C., 1989.

FUNCEX. *O NAFTA e os Impactos sobre as Exportações Brasileiras*, in Ministério das Relações Exteriores. Subsecretaria Geral de Assuntos de Integração, Econômicos e de Comércio Exterior. **O Brasil e o Nafta. Impacto sobre Comércio e Investimentos**, Brasília, ABIGRAF, 1993.

R. Hinojosa e S. Robinson, *Alternative Scenarios of US-Mexico Integration: A Computable General Equilibrium Approach*, **Working Paper 609**, Department of Agricultural and Resource Economics, Division of Agriculture and Natural Resources, University of California.

G.C. Hufbauer e J. Schott, assistidos por R. Dunnigan e D. Clark, **NAFTA. An Assessment**, Institute of International Economics, Washington D.C., 1993.

G.C. Hufbauer e J. Schott, assistidos por L.L. Remick, D.E. Clark, R.M. Moreira e J.M. van Rooij, **North American Free Trade: Issues and Recommendations**, **AFTA. An Assessment**, Institute of International Economics, Washington D.C., 1992.

INFORUM Report, *Industrial Effects of a Free Trade Agreement between Mexico and the USA*, Interindustry Economic Research Fund, College Park, 1991.

T.J. Kehoe, *North American Free Trade*, **Journal of Economic Integration**, 8 (2), 1993.

KPMG Peat Marwick/Policy Economics Group, *The Effects of a Free Trade Agreement between the US and Mexico*, Washington D.C., US Council of the Mexico-US Business Committee, Council of the Americas, 1991.

J. B. Machado, *O NAFTA e os Impactos sobre as Exportações Brasileiras*, **Texto para Discussão 77**, Funcex, Rio de Janeiro, 1993.

C. Perroni e J. Whalley, *The New Regionalism: Trade Liberalization or Insurance?*, **Working Paper Series 4626**, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass., 1994.

Ricupero, R. e S. Amaral, *O NAFTA e o Brasil*, **Política Externa**, 2 (1), junho 1993.

D. Roland-Holst, K. Reinert e C. Shiells, *North American Trade Liberalization and the Role of Nontariff Barriers*, unpublished manuscript, 1992.

J. Ros, Free Trade Area or Common Capital Market? Mexico-US Economic Integration and NAFTA Negotiations in **Assessments of the North American Free Trade Agreement**, Transactions, New Brunswick, 1993

H. Sobarzo, A General Equilibrium Analysis of the Gains from Trade for the Mexican Economy of a North American Free Trade Agreement, **The World Economy**, 15 (1), janeiro de 1992.

I. Trela e J. Whalley, Trade Liberalisation in Quota Restricted Items: US and Mexico in Textiles and Steel, **The World Economy**, 15 (1), janeiro de 1992.

United Nations. Economic Commission for Latin America and the Caribbean, U.S. Barriers to Latin American and Caribbean Exports 1992, LC/G.1787, LC/WAS/L.21, 13, outubro de 1993.

United States Department of Agriculture. Office of Economics. Preliminary Analysis of the Effects of the North American Free Trade Agreement on U.S. Agricultural Commodities, [Washington D.C.], September, 1992.

United States International Trade Commission, **Potential Impact on the U.S. Economy and Selected Industries of the North American Free-Trade Agreement**, USITC 2596, Washington D.C., 1993.

L. Waverman, Editorial Introduction, **The World Economy**, 15 (1), janeiro de 1992.

I. Young e J. Romero, Steady Growth and Transition in a Dynamic Dual Model of the North American Free Trade Agreement, unpublished manuscript, 1992.

Texto para Discussão:

305. Abreu, M.P. "A dívida pública externa brasileira em francos franceses," 1888-1956"
306. Abreu, M.P. "The political economy of protectionism in Argentina and Brazil, 1880-1930"
307. Carneiro, D.D.; Werneck, R.L.F.; Garcia, M.G.P. "Strengthening the financial sector in the Brazilian economy"
308. Bonomo, M.; Garcia, R. "Disappointment aversion as a solution to the equity premium and the risk-free rate puzzles"
309. Gonzaga, Gustavo M. "Assymmetric employment cycles at the firm level: a dynamic labor demand model and some empirical evidence"
310. Amadeo, E. J. "An Economist's political view of democratization in Brazil"
311. Abreu, M. P. "O Brasil na Rodada Uruguai do GATT: 1982-1993"
312. Amadeo, E. J. "Distributive and welfare effects of inflation and stabilization"
313. Bonomo, M. "Optimal two-sided and suboptimal one-sided state-dependent pricing rules"
314. Carneiro, D.D. "Adaptação inflacionária, política monetária e estabilização"
315. Amadeo, E.J. ; Camargo, J.M. "Institutions and the labor market in Brazil"
316. Amadeo, E.J. ; Villela, A. "Crescimento da produtividade e geração de empregos na indústria brasileira"
317. Mello, M. F. "Privatização e ajuste fiscal no Brasil" .
318. La Rocque, E.C. ; Garcia, M.G.P. "O mercado futuro de taxas de juros no Brasil: especificidades teóricas e empíricas do mercado de DI-futuro".
319. Almeida, H. ; Camargo, J.M. "Human capital investment and poverty".
320. Camargo, J.M ; Barros, R. P. de "Porca Miséria II . As causas da pobreza no Brasil".
321. Amadeo, E.J. "Negociações coletivas e desempenho do mercado de trabalho". agosto 1994
322. Amadeo, E.J.; Scandiuzzi, J.C.; Pero, V. "Ajuste empresarial, empregos e terceirização" setembro 1994
323. Garcia, M.G.P. "Política monetária, depósitos compulsórios e inflação", setembro 1994
324. Amadeo, E.; Gonzaga, G. "Inflation and economic policy reform: Social implications in Brazil" setembro 1994