

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO - UFPE
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E APLICADAS
PIMES – PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA
MESTRADO PROFISSIONAL EM ECONOMIA – ÁREA DE
COMÉRCIO EXTERIOR**

CATARINA CARVALHO VIANNA

**POLÍTICA COMERCIAL BRASILEIRA: POSSÍVEIS IMPACTOS DE
UMA REDUÇÃO NAS TARIFAS DE IMPORTAÇÃO DO SETOR
AUTOMOTIVO E TÊXTIL**

**ABRIL
2009**

CATARINA CARVALHO VIANNA

**POLÍTICA COMERCIAL BRASILEIRA: POSSÍVEIS IMPACTOS
DE UMA REDUÇÃO NAS TARIFAS DE IMPORTAÇÃO DO
SETOR AUTOMOTIVO E TÊXTIL**

Dissertação apresentada ao PIMES –
Programa de Pós-graduação em
Economia da Universidade Federal de
Pernambuco – como requisito para
obtenção do título de Mestre em
Economia.

ORIENTADOR: JOÃO POLICARPO RODRIGUES DE LIMA, PhD.

**RECIFE
ABRIL/2009**

Vianna, Catarina Carvalho

Política comercial brasileira : possíveis impactos de uma redução nas tarifas de importação do setor automotivo e textil /Catarina Carvalho Vianna. - Recife : O Autor, 2009.

130 folhas : fig. , tab. e siglas.

Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal de Pernambuco. CCSA. Economia, 2009.

Inclui bibliografia.

1. Política comercial. 2. Mercosul. 3. Acordo geral de tarifas e comércio. (Organização). 4. Organização Mundial do Comércio – Brasil. I. Título.

338
330

CDU (1997)
CDD (22.ed.)

UFPE
CSA2009-067

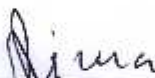
UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
PIMES/PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

PARECER DA COMISSÃO EXAMINADORA DE DEFESA DE DISSERTAÇÃO DO
MESTRADO PROFISSIONAL EM ECONOMIA DE

CATARINA CARVALHO VIANNA

A Comissão Examinadora composta pelos professores abaixo, sob a presidência do primeiro, considera a Candidata Catarina Carvalho Vianna **APROVADA**.

Recife, 15/05/2009.



Prof. Dr. João Policarpo Rodrigues Lima
Orientador



Prof. Dr. Alvaro Barrantes Hidalgo
Examinador Interno



Prof. Dr. Abraham Benzaquen Sicsu
Examinador Externo/FUNDAJ

Dedico este trabalho a José Antônio e a Maria de Fátima, meus queridos pais pelo apoio em tudo que faço e a Márcio Severo, meu marido e companheiro, por me incentivar em tudo que desempenho e por sua paciência e contribuição para a realização deste trabalho.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, por Tudo.

Agradeço aos meus pais, pelos ensinamentos e apoio em todas às minhas decisões.

Ao meu marido pelo suporte e dedicação.

Aos meus irmãos, Patrícia e Pedro, pela contribuição para a entrega deste trabalho.

Ao Dr. João Policarpo Lima, pelo suporte necessário para a concretização deste trabalho.

Aos colegas e amigos do mestrado pela troca de experiência, em especial a Laiana e a Bruna.

Aos colegas e amigos da Prefeitura do Recife, pela compreensão durante a realização deste mestrado.

A Roberto Trevas, pelo apoio e suporte fundamental, durante o período do mestrado.

A Livia Moura, pelo apoio durante as aulas do mestrado.

A Luciana Pereira, pelas contribuições bastante significativas para a realização deste trabalho.

Ao professor José Araújo, pelas sugestões que ajudaram a enriquecer este trabalho.

Aos colegas, amigos e familiares que me apoiaram e contribuíram de alguma maneira para a realização deste trabalho.

RESUMO

O desenvolvimento das políticas comerciais adotadas por um país possui diferentes impactos em vários setores da economia. As consequências podem ser positivas e negativas dependendo da reação de cada setor ao alterar o nível do local de produção, de emprego e de produtividade, diante dos resultados das medidas comerciais. Com o objetivo de aumentar o comércio internacional, os países têm se envolvido em negociações, como blocos econômicos e negociações multilaterais, visando uma redução ou eliminação das barreiras comerciais entre eles. A participação do Brasil nas negociações da Organização Mundial do Comércio – OMC e do Mercado Comum do Sul – MERCOSUL é um reflexo desse cenário. A participação pode trazer influências significativas em muitos setores da economia brasileira como aconteceu, por exemplo, na Reforma Tarifária realizada pelo Brasil na década de 90. Este trabalho objetivou analisar os impactos das políticas comerciais adotadas pelo Brasil que visam reduzir tarifas de importação. Foi feita uma simulação de uma redução tarifária utilizando como exemplo o setor automotivo e têxtil. O modelo de redução tarifária foi baseado na Fórmula Suíça proposto pela OMC para países em desenvolvimento. A simulação encontrou tarifas de importação muito abaixo da média praticada pelo Brasil que podem trazer consequências negativas para o setor. Para mensurar a variação do volume de importação do setor ao adotar tarifas mais baixa, o trabalho utilizou o conceito de elasticidade. Os resultados mostraram que produtos mais elásticos apresentaram um maior crescimento do volume importado. Por outro lado, produtos inelásticos apresentaram um crescimento bem inferior que os demais. A análise mostrou a importância das consequências da política comercial adotada por um país.

Palavras chaves: política comercial, redução tarifária, OMC, MERCOSUL e Fórmula Suíça.

ABSTRACT

The development of trade policy adopted by a country has different kinds of impacts in many sectors of the economy. The consequences could be positive or negative, depending on the reaction of each sector, and could change the level of local production, employment and productivity of the economy. In order, to increase the international commerce, the countries are taking part in negotiations, such as economics blocs or multilateral agreements, focused in reducing or eliminating the trade barriers among them. The Brazil's participation in WTO and MERCOSUL is an example of this scenario. The participation could bring significant influences in many sectors of Brazilian economy as happened after Brazil's Tariff Reform in the 90's. The objective of this project is to analyze the impacts of the trade policy adopted by Brazil aiming to reduce import tariffs. This way, a simulation of a tariff reduction was made using the automotive and textile sector as example. The tariff reduction proposal was based on a Swiss Formula proposed by the WTO to developing countries. As a result, the tariffs found were lower than the Brazilian average bringing negative consequences for the sector. In an effort, to measure the variation of the import amount after a tariff reduction, this project used the elasticity concept. The outcome showed that more elastic products increased more their imported amount than the other ones. Therefore, the importance of trade policy consequence for different sector of the economy was presented by this analysis.

Key words: trade policy, reduction tariffs, WTO, MERCOSUL and Swiss Formula.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Modelo de equilíbrio de proteção de uma tarifa imposta por um país pequeno	29
Figura 2: Custos e Benefícios de uma tarifa.....	30
Figura 3: Proteção Tarifária em um contexto de falha de mercado (benefícios sociais marginais)	34
Figura 4: Tarifa Ótima.....	36
Figura 5: Média das tarifas consolidadas e aplicadas para produtos industrializados....	47
Figura 6: Tarifas consolidadas de produtos industrializados por grupos de países.....	48
Figura 7: Demonstração da Fórmula Suíça com Coeficiente 25	51
Figura 8: Comparação entre um corte linear e um corte não-linear das tarifas.....	52
Figura 9: Nova média de tarifa consolidada utilizando coeficiente 15 da Fórmula Suíça	58
Figura 12: Variação da tarifa aplicada nos países do MERCOSUL (1992 – 2004).....	68
Figura 13: Tarifa aplicada e consolidada brasileira no período de 1990-2004	71
Figura 14: Indicadores de abertura comercial de países escolhidos.....	74
Figura 15: Fluxo anual de comércio intra e extra-MERCOSUL (em bilhões).....	75
Figura 16: Coeficientes de Importação da Indústria Brasileira (%).....	76
Figura 17: Taxa de crescimento anual da produtividade total dos fatores e tarifa consolidada no Brasil, por setor (%)	77
Figura 18: Taxa de crescimento anual da produtividade total dos fatores e tarifa consolidada no Brasil, por setor (%)	88
Figura 19: Tarifas médias aplicadas e consolidadas: setor automotivo.....	90
Figura 20: Evolução das tarifas de importação brasileira.....	91
Figura 21: Evolução da Importação x Produção de Veículos – 1989/2000	92
Figura 22: Comparação das Exportações Brasileiras com os 20 Principais Países Exportadores – 1988/99.....	93
Figura 23: Tarifas aplicadas do setor automotivo	95
Figura 24: Tarifas Consolidadas do Setor Automotivo	96
Figura 25: Importações setor automotivo 2006-2008, em US\$ FOB bilhões	99
Figura 26: Evolução da Balança Comercial Brasileira Têxtil (em US\$ 1.000.000)	105
Figura 27: Média das tarifas aplicadas e consolidadas do setor têxtil.....	106
Figura 29: tarifas consolidadas setor automotivo	108
Figura 30: Importações Setor têxtil 2006-2008, em US\$ FOB (bilhões).....	110

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Taxa de Proteção	39
Tabela 2: Média das Tarifas Aplicadas e Consolidadas	45
Tabela 3: Média das tarifas aplicadas por grupo de países.....	49
Tabela 4: Variação da tarifa com a aplicação da Fórmula Suíça.....	51
Tabela 5: Impacto da redução tarifária nos países desenvolvidos e em desenvolvimento	56
Tabela 6: Sumário das tarifas consolidadas por país.....	56
Tabela 7: Resultado da aplicação da Fórmula Suíça no Brasil.....	57
Tabela 8: Cronograma inicial de redução tarifária para o comércio entre os membros do MERCOSUL, em 1992	62
Tabela 9: Principais produtos inseridos na Lista de Exceção Nacional do Brasil à TEC	67
Tabela 10: Média da Tarifa Aplicada brasileira por setor - 1987-1998 (em %)	69
Tabela 11: Evolução das tarifas aplicadas extra-zona no MERCOSUL	70
Tabela 12: Grau de elasticidade.....	84
Tabela 13: Produtos x Alíquotas	95
Tabela 14: Resultado da aplicação da Fórmula Suíça no setor automotivo	97
Tabela 15: Número de perfurações da TEC	98
Tabela 16: Elasticidades por grupo de produtos.....	100
Tabela 17: Variação das importações após redução tarifária	101
Tabela 18: Volume das importações e da quantidade após a redução tarifária.....	103
Tabela 19: Produtos x Alíquotas – Setor têxtil.....	107
Tabela 20: Aplicação da Fórmula Suíça para o setor têxtil.....	109
Tabela 21: Elasticidades do setor têxtil	109
Tabela 22: Variação das importações após redução nas tarifas.....	111
Tabela 23: Volume das importações e quantidade após a redução tarifária.....	112

LISTA DE QUADRO

Quadro 1: Argumentos a favor do Livre Comércio e Protecionismo.....	25
---	----

LISTA DE SIGLAS

OMC – Organização Mundial do Comércio
MERCOSUL – Mercado Comum do Sul
GATT *General Agreement on Tariffs and Trade*
CEPAL Comissão Econômica para a América Latina
Estados Unidos da América – EUA
FMI (Fundo Monetário Internacional)
BIRD (Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento)
OIC (Organização Internacional do Comércio)
TEC – Tarifa Externa Comum
NAMA (*Non-agricultural Market Access*)
ILC – *Index Economic Freedom – Trade*

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	10
2	POLÍTICA COMERCIAL: ASPECTOS GERAIS.....	13
2.1	AS TEORIAS DO PROTECIONISMO E DO LIVRE-COMÉRCIO.....	16
2.1.1	<i>Os argumentos a favor de políticas comerciais protecionistas e de livre-comércio</i>	<i>17</i>
2.2	INSTRUMENTOS DE POLÍTICA COMERCIAL	25
2.2.1	<i>Os efeitos da aplicação de uma tarifa</i>	<i>26</i>
2.2.1.1	A aplicação de uma tarifa num país pequeno	28
2.2.1.2	A aplicação de uma tarifa num país grande.....	34
2.2.1.3	Taxa de proteção efetiva	38
3	NEGOCIAÇÕES TARIFÁRIAS ENTRE PAÍSES	41
3.1	ASPECTOS GERAIS	42
3.1.1	<i>Negociações Tarifárias nas Rodadas GATT/47</i>	<i>42</i>
3.1.2	<i>Negociações Tarifárias nas Rodadas da OMC</i>	<i>45</i>
3.1.3	<i>Características das Tarifas Consolidadas e Aplicadas.....</i>	<i>46</i>
3.1.4	<i>Características dos setores da economia mais protegidos.....</i>	<i>48</i>
3.1.5	<i>A Fórmula Suíça.....</i>	<i>50</i>
3.1.5.1	Aplicação da fórmula para países desenvolvidos e em desenvolvimento.....	54
3.1.5.2	Resultados da aplicação da Fórmula Suíça no Brasil	56
3.2	POLÍTICA COMERCIAL BRASILEIRA: REFORMA TARIFÁRIA NA DÉCADA DE 90	59
3.3	O MERCOSUL E A REFORMA TARIFÁRIA BRASILEIRA.....	60
3.3.1	<i>O Processo de Redução Tarifária Intra-Bloco.....</i>	<i>61</i>
3.3.2	<i>O Processo de Redução Tarifária Extra-Bloco: Implantação da TEC</i>	<i>64</i>
3.4	RESULTADOS DA ABERTURA COMERCIAL PARA O BRASIL.....	68
4	METODOLOGIA UTILIZADA NA PESQUISA	79
4.1	ABORDAGEM DO PROBLEMA	80
4.2	PROBLEMA	80
4.3	METODOLOGIA E DADOS UTILIZADOS	81
4.3.1	<i>Base de dados</i>	<i>81</i>
4.4	MÉTODO DA ANÁLISE	85
5	PROPOSTA DE REDUÇÃO TARIFÁRIA PARA O SETOR AUTOMOTIVO E TEXTIL	86
5.1	SETOR AUTOMOTIVO	87
5.1.1	<i>Características do setor.....</i>	<i>87</i>
5.1.2	<i>Resultados da pesquisa.....</i>	<i>94</i>
5.1.2.1	Tarifas aplicadas do setor automotivo	94
5.1.2.2	Tarifas consolidadas do setor automotivo	96
5.1.2.3	A aplicação da Fórmula Suíça.....	97
5.1.2.4	Crescimento das importações após a redução nas tarifas	99
5.2	SETOR TÊXTIL	105
5.2.1	<i>Característica do setor</i>	<i>105</i>
5.2.2	<i>Resultado da pesquisa</i>	<i>106</i>
5.2.2.1	Tarifas aplicadas do setor têxtil.....	107
5.2.2.2	Tarifas consolidadas do setor têxtil	108
5.2.2.3	Aplicação da Fórmula Suíça.....	108
5.2.2.4	Crescimento das importações após redução das tarifas de importação.....	110
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	117
6.1	RECOMENDAÇÕES PARA ESTUDOS FUTUROS	122
7	REFERÊNCIAS.....	123

1 INTRODUÇÃO

A reforma da política comercial realizada pelo Brasil na década de 90 transformou a estrutura tarifária de muitos setores da economia brasileira. Na mesma década, alguns acontecimentos contribuíram para intensificar esse processo. Como por exemplo, a instituição do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), que buscou meios de integrar e aumentar cada vez mais o comércio entre seus membros, além das intensas discussões na Organização Mundial do Comércio (OMC) sobre as reformas tarifárias entre os países envolvidos.

As consequências de uma abertura comercial podem ser positivas ou negativas para os países, dependendo de como serão negociadas e de quais setores serão alcançados. Se o comércio é livre, ou seja, sem barreiras entre os países, são os consumidores que ditam as regras, são eles que escolhem o produto, baseado muitas vezes, no seu preço. Nesse sentido, o comportamento do consumidor nesse cenário poderá repercutir nas decisões dos importadores, exportadores e produtores locais.

Por outro lado, um comércio com barreiras poderá beneficiar ou prejudicar determinados setores da economia. As barreiras comerciais aparecem da necessidade de bloquear essa facilidade que os comerciantes teriam, pois muitos dos países ainda não estariam preparados para enfrentar a concorrência gerada por uma abertura comercial.

Em várias fases da história econômica do mundo, as barreiras comerciais são vistas como uma prática que deve ser adotada por muitos países ou simplesmente uma medida completamente prejudicial ao desenvolvimento das relações econômicas mundiais. Os países são responsáveis por definir a política comercial que irão adotar, de modo que consigam atingir seus objetivos.

As barreiras comerciais tendem a serem eliminadas ou reduzidas à medida que os países intensificam o processo de integração entre eles, negociando acordos e/ou a criação de blocos econômicos. Quaisquer resultados provenientes dessas negociações trazem consequências para determinados setores da economia dos países participantes.

Nesse contexto, o Brasil vem participando de negociações que visam aumentar o fluxo de comércio com outros países. Sua participação nas negociações comerciais da Organização Mundial do Comércio (OMC) e sua inserção no bloco do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL) é um dos reflexos dessas iniciativas.

Nesse cenário, vale destacar a importância que a política comercial de um país exerce em diversos setores da economia. As medidas adotadas ao final de cada processo poderão influenciar a economia do país em vários aspectos, dentre eles: equilíbrio do balanço de pagamentos; o nível de produção local, bem como do emprego e da produtividade. Fatores fundamentais para o desempenho econômico de um país.

Este trabalho objetivou analisar os impactos de políticas comerciais adotadas pelo Brasil que visam reduzir as tarifas de importação. Para isso, foi realizada uma simulação de redução tarifária, utilizando como exemplo o setor automotivo e têxtil. A proposta de uma redução tarifária foi feita baseada em modelo proposto pela OMC para países em desenvolvimento.

Os setores aqui analisados se justificam pela sua importância na economia brasileira. Ambos empregam cerca de 2,5 milhões de trabalhadores e em conjunto participam com cerca de 20% do PIB brasileiro, o que justifica a proteção recebida do governo, através de tarifas de importação bem acima da média dos produtos brasileiros (ANFAVEA e ABIT, 2009).

Com uma nova estrutura tarifária no setor, pretende-se conhecer a variação das importações do setor automotivo e têxtil, através da utilização da fórmula da elasticidade. Com essa base de dados, analisamos os resultados baseados em estudos já realizados por outros autores durante o processo de abertura comercial do Brasil na década de 90.

Para desenvolver melhor os aspectos acima, esse trabalho foi elaborado em quatro partes, sendo o primeiro a presente introdução.

A segunda parte apresenta uma abordagem teórica dos aspectos que envolvem a política comercial de um país. Com enfoque nas teorias que explicam as consequências

da adoção de barreiras tarifárias em um país, enfatizando as linhas de pensamento que defendem o protecionismo tarifário e o livre-comércio. Após a abordagem teórica será feito um breve histórico do processo de reforma tarifária ocorrido no Brasil na década de 90, mostrando suas conseqüências.

A terceira parte compreende a abordagem do problema, mostrando a metodologia, os dados levantados e os meios utilizados para alcançar o resultado da pesquisa. Serão apresentadas as razões da escolha do setor para aplicar uma redução tarifária.

Na quarta parte é proposto o modelo de redução tarifária aplicado ao setor automotivo e têxtil brasileiro. O capítulo trará uma breve abordagem dos setores em relação ao processo de reforma tarifária vivenciado nos últimos anos.

Na quinta e última parte são apresentadas as conclusões, as considerações finais e as limitações do estudo.

2 CAPÍTULO

Política Comercial: Aspectos Gerais

Os países comercializam entre si sabendo que a troca comercial é uma maneira de expandir o mercado para sua produção interna, aumentando o volume de negócios, propiciando o crescimento do lucro das suas empresas.

Havendo comércio entre os países, há também a necessidade de se adotar uma política comercial que busque satisfazer os seus interesses. Estas políticas comerciais, além de depender de fatores culturais e da ideologia de cada governo, também estão associadas ao momento em que se encontra a economia do país, bem como aos seus interesses futuros.

A defesa de quaisquer políticas comerciais, sejam elas liberais ou protecionistas, tem-se transformado, no decorrer dos anos, de acordo com a necessidade de cada país. Os países passaram a estreitar os relacionamentos entre eles tornando mercados financeiros, comerciais e culturais cada vez mais globalizados. A aproximação entre as nações, através da instituição de acordos bilaterais, multilaterais ou blocos econômicos facilita o crescimento do fluxo de comércio mundial.

A expansão do número de acordos entre os países tem como principal objetivo facilitar o comércio entre eles. Criar meios para promover a abertura do comércio entre os países são fontes de discussões nas negociações internacionais. Aumentar o fluxo de comércio entre os países implica em eliminar ou reduzir as distâncias entre eles. Distâncias estas, promovidas por barreiras impostas pelos próprios países para proteger o país do crescimento do comércio, muitas vezes, distorcido.

As barreiras comerciais sempre geram divergências entre os países. Em alguns momentos da história foram usadas como políticas de proteção¹ à economia doméstica e em outros eram vistas como impedimentos ao desenvolvimento econômico dos países.

As negociações que envolvem eliminação ou redução de barreiras comerciais foram intensificadas no século XX através da criação do GATT/47 (*General Agreement on Tariffs and Trade*). O Acordo Geral de Tarifas e Comércio, instituído em 1947, teve

¹ Para ilustrar com exemplos de políticas protecionistas, podem-se citar os Estados Unidos, após a Crise de 1930, que deixou suas tarifas de importação em níveis altíssimos, através da Lei *Smoot-Hawley Tariff Act* (CARVALHO e SILVA, 2007).

como objetivo estabelecer regras no comércio de bens, através de alguns princípios como o da Nação Mais Favorecida² e do Tratamento Nacional³. Princípios que serviram de base para a formação de muitos blocos econômicos, como no caso do MERCOSUL.

O GATT foi estabelecido para facilitar o comércio entre países, buscando reduzir ou eliminar as barreiras comerciais entre eles, através de negociações dentre os membros do acordo que eram instituídas pelas Rodadas.

Por outro lado, o GATT também criou mecanismos de defesa comercial para que os países protegessem seus mercados de forma que não prejudicasse o crescimento do comércio internacional. Para isso, justificou a proteção quando envolvesse questões de equilíbrio no Balanço de Pagamentos⁴ do país, permitindo que cada país elaborasse uma Lista de Concessões⁵ com tarifas máximas de imposto de importação. Além disso, os países podem adotar medidas de defesa comercial (Direitos *Antidumping* e Compensatórios⁶) caso se comprove que o país exportador esteja descumprindo as regras do comércio internacional.

Essas medidas também foram adotadas por blocos econômicos, como forma de regulamentar o comércio entre seus membros. À medida que os países foram se aproximando e aumentando suas trocas comerciais, foram estabelecendo “regras” que facilitassem o intercâmbio.

O surgimento dos blocos econômicos foi o reflexo da integração desses países, que sentiram a necessidade de se aproximar e de se beneficiar com o aumento de seus fluxos

² GATT/47. Art.I. Qualquer vantagem concedida a uma parte contratante a um produto originário de outro país será concedida ao produto similar originário das demais partes contratantes.

³ GATT/47. Art. III. Os produtos importados por uma Parte Contratante terão o mesmo tratamento dos produtos domésticos com relação a impostos internos.

⁴ GATT/47. Art. XXI.

⁵ A Lista de Concessões do Brasil no âmbito das negociações da OMC é chamada de Lista III – Concessões Tarifárias do Brasil na OMC - SH-2007. A lista é disponibilizada em espanhol, um dos três idiomas oficiais da OMC. As tarifas dessa lista são chamadas de consolidadas.

⁶ *Direitos Antidumping: “têm como objetivo evitar que os produtores nacionais sejam prejudicados por importações realizadas a preços de dumping, prática esta considerada como desleal em termos de comércio em acordos internacionais”. Direitos Compensatórios: “têm como objetivo compensar subsídio concedido, direta ou indiretamente, no país exportador, para a fabricação, produção, exportação ou ao transporte de qualquer produto, cuja exportação ao Brasil cause dano à indústria doméstica”.* (MDIC, 2008)

comerciais. O estreitamento dessas relações leva, muitas vezes, a uma necessidade de eliminar ou reduzir as barreiras comerciais enfrentadas por eles.

Nesse contexto, os países passam a se preocupar com a política comercial que será definida em face de tantas transformações ocorridas no cenário internacional. As negociações entre os países têm aumentado cada vez mais em busca de reduzir as barreiras comerciais, de acordo com o interesse econômico de cada um.

Nos últimos anos, principalmente a partir da década de 90, o Brasil vem reduzindo significativamente suas tarifas sejam, através da sua participação no MERCOSUL, ou nas Rodadas da OMC. Como resultado dessas negociações pode haver alteração significativa no comércio brasileiro, ou seja, o volume exportado ou importado pelo Brasil poderá mudar de patamar.

As conseqüências de uma abertura comercial podem atingir diferentes atores envolvidos no comércio internacional, seja consumidor, produtor ou governo; o que faz com que as negociações devam ser discutidas entre todos os atores envolvidos a fim de analisar seus detalhes.

2.1 As teorias do protecionismo e do livre-comércio

Esta seção apresentará as linhas de pensamento de autores relacionados a teoria do comércio internacional que servem de base para a análise das políticas comerciais adotadas pelos países. Assim, serão mostrados argumentos de autores que defendem políticas comerciais protecionistas e de livre-comércio.

Em seguida, será feito um breve histórico das negociações tarifárias entre os países da OMC para entender as discussões atuais sobre o assunto. Posteriormente, será inserido o Brasil nesse contexto, apresentando as reformas tarifárias do comércio internacional que o país vem se deparando.

Atualmente, como o Brasil é membro do MERCOSUL e muitas de suas decisões dependem de posicionamento do bloco. Assim, será analisado também o processo de

integração do bloco, envolvendo a reforma tarifária realizada pelo Brasil após a adesão ao bloco.

E por fim, serão mostradas as discussões entre os países, a fim de buscar a eliminação ou redução das barreiras do comércio internacional a fim de facilitar a apreensão do objetivo deste trabalho.

2.1.1 Os argumentos a favor de políticas comerciais protecionistas e de livre-comércio

Os blocos econômicos são estabelecidos com o intuito de favorecer as trocas comerciais entre seus membros e usufruir dos benefícios que a prática do livre comércio poderá propiciar. A criação de quaisquer processos de integração leva a um mesmo objetivo: redução das barreiras comerciais entre eles, a fim de facilitar suas relações comerciais.

É evidente que cada país-membro de um bloco poderá ter interesses divergentes ou similares entre eles quanto ao direcionamento de sua política comercial, entretanto, os países deverão estar de comum acordo em relação à redução ou eliminação de suas barreiras comerciais para o funcionamento adequado do bloco.

Entende-se por barreiras comerciais, quaisquer práticas que bloqueiem o comércio entre os países envolvidos, sejam elas tarifárias ou não-tarifárias. O GATT/47 (*General Agreement on Tariffs and Trade*) primeiro organismo criado para regulamentar o comércio internacional, já defendia em seu artigo XXVIII que os direitos aduaneiros constituíam sérios obstáculos ao comércio.

As barreiras ao comércio podem ser tarifárias, consideradas as mais visíveis de identificar e permitidas no cenário internacional. Já as barreiras não-tarifárias, restringem à entrada de produtos através da imposição de alguns requisitos técnicos, sanitários, ambientais, além das restrições quantitativas. Nas negociações do GATT/47, como demonstra o texto abaixo, somente os impostos ou taxas foram admitidos como barreiras comerciais.

Nenhuma parte contratante imporá nem manterá – além dos direitos aduaneiros, impostos ou taxas – proibições nem restrições à importação de um produto do território de outra parte contratante ou à exportação ou à venda para a exportação de um produto destinado ao território de outra parte contratante que sejam aplicadas mediante contingentes, licenças de importação ou de exportação ou por meio de outras medidas. (Art. XI GATT/47)

Percebe-se então, que a forma de proteção a ser adotada por um país deve-se restringir ao uso de tarifas, uma vez que é considerada uma barreira mais perceptível entre as relações comerciais. Entretanto, é possível que ao eliminar totalmente as tarifas entre os países, os mesmos, caso necessitem, passem a adotar outras formas de protecionismo, muitas vezes, difíceis de serem detectadas.

De acordo com Salvatore (2000), o GATT também se baseou no princípio de eliminação de barreiras não-tarifárias (tais como as quotas), exceto para produtos agrícolas e para nações com dificuldades no balanço de pagamentos.

Por isso, os processos de integração entre países, que envolvam eliminação ou redução de barreiras tarifárias precisam acontecer de forma voluntária, buscando atingir os diversos interesses entre as partes.

Como o objetivo final do trabalho é analisar os impactos de uma redução tarifária no Brasil, faz-se necessário compreender primeiramente as implicações da adoção de uma política de livre comércio, mostrando as razões que levam os países a defenderem tal prática e, em seguida, os motivos que levam estes mesmo países a praticar o protecionismo.

A discussão sobre o livre comércio e o protecionismo é tema de muitas controvérsias entre economistas e políticos de várias partes do mundo. Existem várias visões e interesses distintos. O intuito do presente trabalho não é definir qual a melhor prática a ser adotada, mas buscar entender os riscos que os países estão expostos ao adotarem qualquer uma delas. Apesar das discussões motivadas por vários pontos de vista, este trabalho busca analisar as implicações de ambas as políticas.

Adam Smith foi um dos primeiros teóricos contrários às idéias mercantilistas. O mercantilismo presente na Idade Moderna, entre os séculos XV e XVIII, defendia o

acúmulo de riqueza (ouro e prata), através da restrição às importações e do estímulo às exportações, propiciando uma balança comercial favorável para o país.

Entretanto, a partir da Revolução Francesa (1789), o liberalismo defendido por Adam Smith passou a servir de base para a política econômica de vários países. Seus princípios, baseados na propriedade privada e no individualismo, defendem o livre-comércio como uma maneira de gerar bem-estar para as economias.

Se a produção da atividade interna puder ser colocada no mercado a preços tão baixos como os da atividade estrangeira, a regulação é claramente inútil; em caso contrário, deve, em geral, ser nociva. Todo chefe de família prudente tem como máxima jamais tentar produzir em casa o que lhe custará mais fazer do que comprar. (SMITH, 1776, p. 568)

Os pensamentos do autor defendem a eliminação das barreiras comerciais, a fim de propiciar ganhos para a sociedade. Até os dias atuais, estas idéias vêm sendo defendidas por economistas buscando mostrar os ganhos de bem-estar que a sociedade teria ao adotar práticas de livre comércio.

Dentre os argumentos a favor do livre comércio, os de aumento à concorrência interna e os de criação de mais oportunidades para a aprendizagem e inovações são os mais defendidos. Ao reduzir ou eliminar as barreiras comerciais de um país, o mesmo se submeterá à entrada de outros produtos que concorrerão com os domésticos, elevando o grau de concorrência.

Esse pensamento foi argumentado por Krugman (2005), ao defender que é interessante para os empresários concorrerem com produtos importados, pois serão oferecidas mais oportunidades à aprendizagem e às inovações do que num sistema no qual o governo dita o padrão das importações e exportações.

Nesta mesma linha, Pavicnik (2000) e Muendler (2004) (apud SCHOR, 2006, p.74) afirmaram que a abertura comercial eleva a concorrência, fazendo com que as empresas aumentem a corrida acirrada por maior competitividade, atingindo o crescimento de sua produtividade, com o objetivo de se manterem num mercado altamente competitivo.

Da mesma maneira, Ferreira (2002) também constatou que o processo de liberalização comercial facilita o acesso a novas tecnologias e a insumos importados, o que traz conseqüências favoráveis ao crescimento da produtividade de vários setores.

Assim, também argumentou Salvatore (2000) defendendo que ao formar uma união aduaneira⁷ e eliminar as barreiras comerciais entre seus membros, os produtores terão que fazer face à concorrência com outros produtores integrantes da união, unir-se ou deixar o negócio. Seguindo este raciocínio, observa-se que a entrada de outras empresas no cenário doméstico elevará o nível de concorrência, estimulando o desenvolvimento e a utilização de novas tecnologias.

Um dos problemas do protecionismo, citado por Krugman e Obstfeld (2005) é que os mercados protegidos atraem empresas ineficientes que geram lucros mais altos que os praticados normalmente pelo mercado, pois não competem com produtos importados e assim, não sentem a necessidade de aprimorar-se.

Os mercados protegidos não apenas fragmentam a produção internacionalmente, mas, reduzindo a concorrência e aumentando os lucros, também levam muitas firmas a entrar na indústria protegida. Com uma proliferação de firmas em mercados restritos, a escala de produção de cada uma se torna ineficiente. (KRUGMAN e OBSTFELD, 2005, p. 164)

Outro argumento em defesa do livre comércio está relacionado a economias de escala⁸. Os economistas a favor desse argumento afirmam que com a eliminação de barreiras comerciais, a tendência é de surgir economias de escala, uma vez que o comércio será expandido.

À medida que as empresas têm acesso a outros mercados, além de aumentar sua produção, irão reduzir seus custos médios. A teoria de ganhos de escala afirma que quanto maior for o volume produzido de uma mercadoria, menor o seu custo unitário de produção. Com o acesso a novos mercados, as empresas poderão elevar seus ganhos e

⁷ Por União Aduaneira entende-se uma área de livre comércio, com livre circulação de bens entre seus membros e o estabelecimento de uma Tarifa Externa Comum, ou seja, uma mesma tarifa de importação para produtos fora do bloco.

⁸ Nas economias de escala, a intenção é expandir a produção para novos mercados, a fim de atingir a máxima utilização de recursos do processo produtivo a custos mais baixos.

os consumidores irão dispor de uma variedade maior de produtos a preços mais baixos, devido ao aumento da concorrência (KRUGMAN e OBSTFELD, 2005).

Por outro lado, os economistas que defendem o livre comércio admitem que o protecionismo em algumas situações pode continuar a ser adotado. De acordo com Salvatore (2000):

A proteção comercial beneficia os produtores e prejudica os consumidores (e geralmente a nação como um todo). No entanto, como são poucos os produtores e estes devem ganhar bastante com a proteção, eles possuem um grande motivo para envidar esforços junto ao governo para que este adote medidas protecionistas. Por outro lado, como as perdas são distribuídas entre um grande número de consumidores, cada um dos quais perde muito pouco com a proteção, estes não tendem a se organizar efetivamente na resistência a medidas protecionistas. Assim, existe um viés em favor do protecionismo. (SALVATORE, 2000, p.160)

Por não adotar uma política mais definida, analisando os benefícios ou as desvantagens que medidas protecionistas poderão trazer para a nação, o país, muitas vezes, protege os setores da economia que são mais organizados e detêm mais poder de negociação junto ao governo.

Conforme estudo realizado por Ferreira (2002), os setores da economia mais concentrados, com maior poder de monopólio e de barganha junto ao governo e aqueles mais expostos a competição de importados são os mais protegidos. Segundo Salvatore (2000), os chamados grupos de pressão ou grupos de interesse, composto por indústrias altamente organizadas são capazes de receber maior proteção do governo.

Por outro lado, autores defendem o protecionismo como uma maneira de amparar a indústria nascente. Justifica-se proteger temporariamente o setor que apesar de possuir vantagem comparativa em determinada produção, por estar iniciando e não ter tecnologia suficiente para competir, não poderá concorrer com outras empresas já instaladas no mercado. Nesse caso, o ideal seria proteger até que a indústria atinja competitividade suficiente para competir no mercado.

Entretanto, essa proteção temporária só seria eficiente, caso a indústria tivesse condições de investir para obter retorno em longo prazo, através de empréstimos de bancos de investimentos ou instituições de fomento do governo (GONÇALVES, 1998).

De acordo com Ferreira (2002), o protecionismo, medido como o grau de intervenção estatal numa economia tem a idéia de que políticas aduaneiras restritivas de importações são a proteção de empregos dos produtores nacionais afetados pela concorrência externa. Essas medidas formam grupos de pressão, com a intenção de defender seus próprios interesses perante o governo.

Economistas influentes como Hamilton (séc. XVIII), List (Séc. XIX) e Prebisch, no século XX, analisaram se realmente havia ganhos de bem-estar com o livre comércio, sobretudo nas nações em desenvolvimento, contestando as idéias de livre comércio.

Alexander Hamilton (1755-1804) foi o primeiro Secretário de Tesouro dos Estados Unidos. Hamilton foi contrário às idéias liberais da Inglaterra e defendeu o protecionismo como solução temporária para que países se industrializassem. Em sua obra *Report on Manufacture*, Hamilton ficou conhecido por estabelecer as bases da política comercial americana (GONÇALVES *et al.*, 1998).

Posteriormente, Frederich List (1789-1846), com idéias seguidoras às de Hamilton, ficou conhecido por sua obra “Sistema Nacional de Economia Política”, publicada em 1841, onde defendia o princípio de proteção à indústria infante, defendendo o protecionismo como um meio de alcançar o fim específico de construção e desenvolvimento de uma Nação para poder comerciar com outros países liberais de forma ativa e favorável (ALMEIDA, 2001).

O autor defendia a proteção à indústria nascente como uma forma temporária, para que determinado setor pudesse crescer e se desenvolver a fim de enfrentar a concorrência externa. Após atingir esse grau de maturação, a proteção seria retirada normalmente.

De acordo com Carvalho e Silva (2007), List defendeu que países como os Estados Unidos e Alemanha pudessem elevar suas barreiras alfandegárias temporariamente, de modo que protegesse a indústria da concorrência da Inglaterra. As medidas foram adotadas pelos países no século XIX. Já o Brasil, iniciou a proteção à indústria nascente durante o Plano de Metas do Governo de Juscelino Kubischek (1956-61), adotando tarifas alfandegárias elevadas para promover o desenvolvimento da industrialização. A medida continuou em vigor por muito tempo até o período de liberalização comercial, ocorrido na década de 90.

List defendia que o livre comércio não funciona para nações muito diferentes economicamente, pois o protecionismo seria a única maneira de colocar as nações mais atrasadas no mesmo patamar das nações predominantes. Ele ainda comparava uma nação que troca produtos agrícolas por artigos manufaturados estrangeiros a um indivíduo com um braço só, sustentado por um braço estrangeiro.

List (1989) afirmava que aqueles países que conseguiram aumentar sua força manufatureira e sua navegação através da adoção de medidas protecionistas e de restrições a navegação estrangeira, iriam facilmente apregoar vantagens e benefícios do livre comércio. Ou seja, na visão do autor, o país que hoje defende o livre comércio é porque já conseguiu “subir as escadas”, melhorando sua economia, à medida que foi impondo restrições comerciais no passado.

No século XX (1901-1986), surgiram as idéias de Raúl Prebisch, economista argentino e por vários anos secretário-geral da CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina). Ele defendia que existiam dois centros na economia, onde os ganhos do comércio exterior eram desigualmente distribuídos entre eles. O primeiro, centro dinâmico, era composto pelos países desenvolvidos, enquanto que o segundo, pelos subdesenvolvidos. A desigualdade, de acordo com o autor, seria porque, nos países desenvolvidos, o progresso técnico e o aumento da produtividade em produtos levam a um aumento das remunerações do trabalho e só acessoriamente aos preços. Entretanto, nos países subdesenvolvidos, qualquer inovação leva a uma redução nos preços dos produtos exportados, mantendo os níveis de salários reais (GONÇALVES *et alii*, 1998).

Um dos motivos seria porque nos países desenvolvidos, a força sindical é mais forte e atuante, reivindicando os aumentos de salários de acordo com os ganhos com produtividade, enquanto que nos países subdesenvolvidos, pela existência de um quadro com desemprego maior, os salários continuariam os mesmos.

De acordo com Carvalho e Silva (2007), Prebisch argumentou em sua tese Singer-Prebisch que como a atividade econômica dos países periféricos é gerada pela demanda dos países centrais, quando a renda dos países ricos aumenta, as importações por produtos primários dos países periféricos aumentam num nível menor que a renda, devido à baixa elasticidade-renda da demanda por produtos primários. Entretanto, os países periféricos precisam dessas exportações para comprar os produtos industrializados dos países centrais, de alta-elasticidade.

A diferença da elasticidade-renda da demanda por produtos primários e industrializados causa a deterioração nas relações de troca⁹. Portanto, a saída para Prebisch é fazer com que os países periféricos se industrializem através da proteção aos produtos importados.

O Brasil seguiu essas idéias através do modelo de Substituição de Importações, nos anos 50, com a imposição de tarifas altas para proibir as importações, ao mesmo tempo em que estimularia os setores a se industrializarem.

Prebisch acreditava que a industrialização era o meio utilizado pelos países desenvolvidos para competirem com os demais. Ou seja, era a forma que se dispunha para captar uma parte do fruto do progresso técnico e elevar progressivamente o nível de vida das massas. O protecionismo vem como uma forma de se alcançar essa industrialização.

Apesar das diferenças de idéias entre pensadores liberais e protecionistas, Gonçalves *et al* (1998), defende que muitos são a favor dessas idéias, de acordo com a situação do país num determinado período. Mas, para nações como os Estados Unidos

⁹ Uma redução nos termos de troca significa que, com a mesma quantidade física exportada, o país passa a importar menos que antes. Relações de troca é a razão entre o preço das exportações de um país e o preço de suas importações ($RT = \frac{P_x}{P_m}$) (CARVALHO e SILVA, 2007).

seria normal, segundo o autor, afirmar que o protecionismo reduziria o bem-estar, já que é uma nação dominante no comércio internacional.

O protecionismo é adotado como política comercial de vários países à medida que impõem barreiras comerciais à entrada de novos produtos ou serviços. As barreiras comerciais de bens são definidas como tarifárias ou não tarifárias. Estas são assim denominadas, pois impõem restrições à entrada de produtos, através de quotas, licenças à importação, dentre outras exigências que dependem de cada mercadoria.

Já, as barreiras tarifárias são apresentadas como imposto sobre o produto importado. Ambas são usadas pelos países como política de proteção aos seus mercados. Em resumo ao que foi apresentado, através dos autores citados, o quadro 1 sintetiza os argumentos de adotar políticas comerciais favoráveis ao livre comércio, assim como medidas que beneficiem o protecionismo.

Quadro 1: Argumentos a favor do Livre Comércio e Protecionismo

Livre comércio	Protecionismo
⇒ Aumento da concorrência interna	⇒ Proteção a indústria nascente
⇒ Ganhos a partir das economias de escala	⇒ Estímulo a substituição das importações
⇒ Aumento da produtividade das empresas	⇒ Argumento da falha de mercado doméstico ¹⁰
⇒ Acesso a novas tecnologias e insumos importados	Argumento dos termos de troca a favor de uma tarifa ¹¹

Na próxima seção serão apresentados os aspectos que envolvem a aplicação de uma tarifa, que contribuirá para entender o grau de abertura de um país.

2.2 Instrumentos de Política Comercial

As políticas comerciais dos países são vistas sob a forma de restrições e regulamentações que tratam do comércio do país. As restrições ao comércio podem ser divididas em barreiras tarifárias e as não-tarifárias.

¹⁰ Será abordado na seção seguinte.

¹¹ Será analisado na próxima seção quando for mostrada a *tarifa ótima*.

A tarifa, historicamente, tem sido a mais importante restrição comercial (SALVATORE, 2000). De acordo com Krugman e Obstfeld (2005), elas podem ser *específicas*, quando cobradas como um valor fixo para cada unidade importada do bem (por exemplo, US\$3 por barril de petróleo) ou *ad valorem*¹², quando cobradas como uma fração do valor dos bens importados (por exemplo, uma tarifa de 25% sobre caminhões importados).

O Brasil aplicava a tarifa específica até a Reforma Tributária¹³ de 1957, quando passou a adotar a tarifa *ad valorem*, usada também pela maioria dos países. De acordo com Salvatore (2000), os Estados Unidos utilizam as tarifas *ad valorem* e específica quase com a mesma frequência, enquanto que os países europeus utilizam principalmente a tarifa *ad valorem*.

A aplicação das tarifas e seus efeitos serão analisados com mais detalhes na próxima seção.

2.2.1 Os efeitos da aplicação de uma tarifa

As tarifas são a maneira mais fácil de identificar o grau de liberalização comercial de países. Com elas, podem-se definir quais são os mais protecionistas. Um dos motivos para a transparência da aplicação de uma tarifa deve-se ao fato de que dentre as formas protecionistas, esta é a mais aceita pelas regras do GATT/47.

Um dos indicadores para comparar o grau de liberalização de um país é por meio da tarifa aduaneira média, devido à facilidade de cálculo e de identificação. Entretanto, este método de comparação é bastante questionado por não considerar a importância do produto e ainda por ignorar as restrições não-tarifárias (KUME, 2008).

Barreiras não-tarifárias são mais difíceis de controlar e quando identificadas, os países possuem diversos argumentos para defender tal prática. Em muitos casos, o

¹² A Tarifa Externa Comum (TEC), adota a tarifa *ad valorem* referente a entrada de bens importados de países fora do bloco.

¹³ Lei Ordinária nº 3244, de 14 de agosto de 1957. <http://br.vlex.com/vid/34077004>

número de barreiras não-tarifárias aumenta à medida que reduzem as tarifas. Esta passa a ser a forma com que os países protegem os seus mercados.

Se por um lado as trocas comerciais buscaram reduzir barreiras como tarifas, questões aduaneiras e subsídios, por outro lado, foram aparecendo outros entraves, como as barreiras técnicas, por exemplo, mais sutis e de difícil identificação, mas com o mesmo objetivo de proteger os mercados (AZEVEDO, 2000).

Entretanto, as barreiras tarifárias ainda continuam sendo um grande entrave ao comércio internacional. As negociações da OMC sobre o tema, são complexas e lentas, não atingindo, em muitos casos, os reais objetivos dos países envolvidos.

As tarifas devem ser analisadas sob o ponto de vista de três atores envolvidos: o governo, os produtores e os consumidores. Sob a ótica do governo, as tarifas vão além de uma imposição de barreira protecionista, uma fonte de receita. Do lado dos produtores, as tarifas não são nada mais que um custo de transporte. Enquanto que, para o consumidor elas são um entrave ao consumo, reduzindo sua renda disponível (KRUGMAN e OBSTFELD, 2005).

O autor explica que as tarifas, de um modo geral, elevam o preço de um bem no país importador e diminuem o preço no país exportador. O que gera um ganho por parte dos consumidores no país exportador e perda no país importador. Por outro lado, os produtores ganham no país importador e perdem no país exportador.

Isso porque, se o Brasil, sendo país importador impuser uma tarifa de R\$ 1,00 na importação de trigo da Argentina, os exportadores argentinos só estarão dispostos a exportar o trigo se a diferença de preços entre o mercado brasileiro e argentino for de R\$1,00 (valor da tarifa). Caso não haja comércio entre os dois países, poderá ocorrer um excesso na oferta de trigo na Argentina, levando os preços a caírem (no país exportador) ao mesmo tempo em que deverá haver um excesso na demanda de trigo do Brasil, levando os preços a subirem (no país importador).

Para entender melhor os resultados da aplicação de uma tarifa, será utilizado como pressuposto um país pequeno¹⁴, que depende de importações da mercadoria M para atender ao excesso de demanda doméstica.

Alguns autores como Carvalho e Silva (2007), consideram o Brasil um país pequeno, pois sua participação no comércio mundial é pequena, sobretudo nos produtos manufaturados, com exceções para produtos como o café e o açúcar, nos quais o Brasil tem uma participação bastante significativa. Por outro lado, Gonçalves *et al* (1998), considera o Brasil um país grande, juntamente com EUA, China, Índia e Rússia, por possuírem uma grande população, grande extensão territorial, além de uma grande demanda atual ou potencial. Vale salientar que o país não necessita ser grande geograficamente, mas sob o ponto de vista econômico, com uma demanda capaz de influenciar nos preços internacionais.

2.2.1.1 A aplicação de uma tarifa num país pequeno

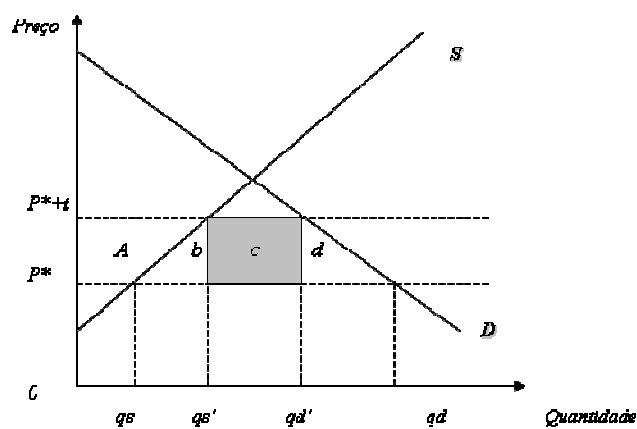
Para compreender melhor os efeitos de uma tarifa num país pequeno, será apresentada a figura 1, onde se observa o equilíbrio de um mercado qualquer, demonstrado através da curva S , oferta dos produtores, e a curva D , demanda dos consumidores. A figura mostra que a um preço P^* , os consumidores, representados pela curva de demanda D , compram uma quantidade qd , e por outro lado, os produtores representados pela curva de oferta S , a esse mesmo preço P^* , ofertam qs . A esse preço P^* , os consumidores querem comprar mais, enquanto que os produtores desejam vender menos.

Ao inserir uma tarifa sobre o preço P^* , este irá aumentar para P^*+t , conforme se observa na figura 1. Com o novo preço, mais alto, os consumidores representados pela curva de demanda D , irão comprar menos, passando para uma quantidade menor qd' . Por outro lado, os produtores irão querer ofertar mais com o preço mais alto, o que faz com que a quantidade aumente para qs' .

¹⁴ Por país pequeno entende-se aquele que não interfere nos preços internacionais, ou seja, qualquer redução ou aumento no seu preço não irá alterar a demanda ou oferta do mercado externo.

Portanto, observa-se que numa situação de livre comércio, sem tarifas, o preço internacional será igual ao preço praticado no mercado doméstico. Isso porque, não há nenhuma barreira elevando o preço internacional ou doméstico. Sem a tarifa, as importações seriam a diferença de $qd - qs$, ou seja, a quantidade demandada pelos consumidores menos a quantidade ofertada pelos produtores. Isto significa que a este preço, o mercado necessita de mais produtos para atender a demanda doméstica, já que os produtores não podem suprir.

Figura 1: Modelo de equilíbrio de proteção de uma tarifa imposta por um país pequeno



Fonte: Gonçalves et al, 1998

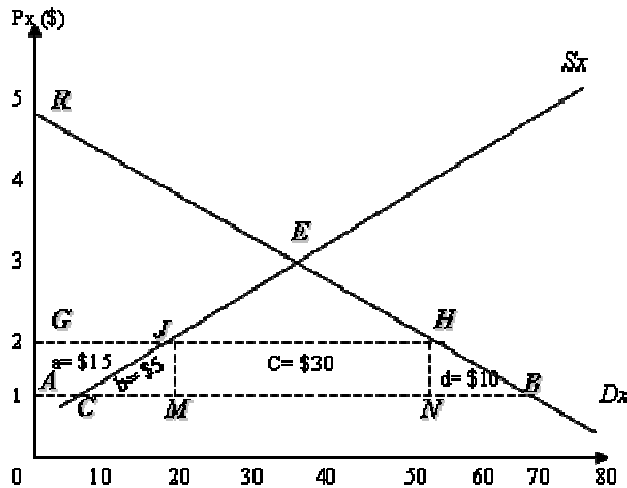
Com a introdução de uma tarifa sobre a importação de um bem, o preço doméstico ficará mais elevado que o internacional. Portanto, com a tarifa, o preço doméstico do bem irá aumentar para $P^* + t$. Como a um preço mais alto ($P^* + t$), os produtores querem ofertar mais e os consumidores comprar menos, a demanda por importações irá ser reduzida para $q_d' - q_s'$, pois os produtores domésticos produzirão mais para atender a demanda doméstica, enquanto que os consumidores comprarão menos.

Assim, a imposição de uma tarifa irá aumentar a produção nacional, diminuir a importação e o consumo do bem protegido (CARVALHO e SILVA, 2007).

Sob o mesmo ponto de vista, Salvatore (2000), busca quantificar os efeitos de uma tarifa na economia de um país pequeno, utilizando os conceitos de excedente do consumidor e do produtor. A figura 2 apresenta o comportamento dos consumidores e

produtores, mediante a imposição da tarifa. O mesmo efeito apresentado na Figura 1, com seu resultado quantificado.

Figura 2: Custos e Benefícios de uma tarifa



Fonte: SALVATORE, 2000

A figura mostra que quando um país impõe uma tarifa de importação de 100%, o preço de um bem qualquer aumenta de $P_x = \$1$ para $P_x = 2$, o consumo cai de $AB = 70X$ para $GH = 50X$, pois os consumidores passam a comprar menos com um preço mais alto, em decorrência da imposição de tarifa. Por outro lado, a produção cresce de $AC = 10X$ para $GJ = 20X$. As importações que antes (sem tarifas) eram $CB = 60X$, caem para $JH = 30X$. A arrecadação do governo com a tarifa é representada pela área $MJHN = \$30$ de impostos sobre importações (SALVATORE, 2000).

Com a tarifa, o consumidor perde seu excedente, antes $AGHB = \$60$ representado por $a+b+c+d$. Essa perda é distribuída da seguinte maneira: $AGJC = a = \$15$ representando o excedente do produtor, $MJHN = c = \$30$, representando a arrecadação do governo com a receita da tarifa e $CJM = b = \$5 + BNH = d = \10 referindo-se ao custo de proteção ou perda do peso morto para a economia.

De acordo com os autores Mankiw (2005), Krugman e Obstfeld (2005) e Salvatore (2000) o custo de proteção ou peso morto distorce os incentivos para consumir e produzir. Essa distorção é representada mediante dois efeitos.

O primeiro deles representado pelo triângulo *b* da figura 2, mostra a perda pela distorção da produção, pois com o preço mais alto, resultante da tarifa, os produtores domésticos levam a produzir o bem em demasia. Alguns recursos internos são transferidos da produção de outro bem para a produção do bem protegido.

O segundo efeito, representado pelo triângulo *d* da figura 2, mostra a perda pela distorção do consumo, pois com a tarifa, os consumidores passam a consumir menos.

Esses efeitos, segundo Salvatore (2000), faz com que a tarifa redistribua a renda dos consumidores domésticos para os produtores domésticos do bem protegido, além de redistribuir também a renda do fator mais abundante da nação para o fator escasso da nação. Isso porque, a proteção incentiva os produtores domésticos a produzirem mais do bem protegido, podendo muitas vezes, deixar de produzir um bem mais eficiente, fator abundante da nação, para produzir o bem menos eficiente, fator escasso da nação.

Resumindo os resultados da aplicação de uma tarifa num país pequeno, tem-se que há:

- ⇒ Perda dos consumidores = $a+b+c+d$ (o consumo reduz devido a alta do preço)
- ⇒ Ganho dos produtores domésticos devido ao aumento da produção = a
- ⇒ Ganho do governo pelo aumento da receita tributária = c
- ⇒ Perda líquida social do país, representada pelo custo da proteção (diferença entre o total de ganhos e total de perdas) = $b+d$

Portanto, a imposição de uma tarifa causará os seguintes efeitos sob vários pontos de vista:

- ⇒ Sobre a produção: eleva a produção do bem protegido e reduz do bem não protegido. Com preços mais altos, os produtores irão produzir mais desse bem, reduzindo a produção do bem não protegido.
- ⇒ Sobre o consumo: a tarifa reduz o consumo do bem sob o efeito-renda, pois a renda diminui e sob o efeito-substituição, pois o consumidor deverá recorrer a outros bens para substituí-lo.
- ⇒ Sobre o governo: aumento da receita tributária.

Segundo Carvalho e Silva (2007) e Salvatore (2000), conforme o Teorema de *Stolper-Samuelson*¹⁵ que decorre do Teorema de *Heckscher-Ohlin*¹⁶, o país tem vantagem comparativa na produção de bens em que se emprega intensivamente o fator de produção abundante. Então, por exemplo, sob o livre comércio, um dado país que tiver o fator de trabalho em abundância, irá exportar produtos que utilizem mão-de-obra com mais intensidade. Por outro lado, irá importar bens em que seu fator de produção for escasso, como por exemplo, o capital.

Ao aplicar, nesse mesmo país, uma tarifa sobre os produtos intensivos em capital, fator escasso, o preço deste bem irá aumentar, juntamente com sua produção, elevando a sua remuneração. Por outro lado, bens com abundância de mão-de-obra irão reduzir sua produção, diminuindo assim, a demanda pelo fator trabalho, causando queda nos salários.

De acordo com Carvalho e Silva (2007), o teorema de Stolper-Samuelson explica o efeito da aplicação de uma tarifa analisado na figura 2, sobre a distribuição de renda do país. A tarifa transferiria a renda a favor dos produtores em detrimento dos trabalhadores. Entretanto, a tarifa ainda poderia ser utilizada para estimular a renda e o emprego caso o país esteja passando por um momento de recessão, uma vez que o efeito sobre a produção é bastante visível ao aumentar de imediato a produção do bem protegido.

Por outro lado, de acordo com Gonçalves *et al* (1998), a imposição de uma tarifa ignora os ganhos sociais que o aumento de uma produção doméstica poderia acarretar. Como por exemplo, a absorção de mão-de-obra, antes empregada em outro setor referente a produtos de subsistência e que seria aproveitada para o setor protegido ou ainda, o efeito multiplicador da produção doméstica.

¹⁵ Esta teoria afirma que o comércio beneficia o fator de produção abundante em detrimento do fator escasso de cada país. Há uma distribuição de renda do fator de produção abundante para o fator de produção escasso. Com o comércio e a conseqüente especialização, o preço do fator abundante aumenta, enquanto o escasso diminui, em ambos os países (CARVALHO e SILVA, 2007).

¹⁶ A teoria afirma que cada país se especializa e exporta o bem que requer utilização mais intensiva de seu fator de produção abundante (CARVALHO e SILVA, 2007).

Krugman e Obstfeld (2005) defendem a imposição da tarifa, em alguns casos, explicando melhor os ganhos sociais que um país poderia ter, conforme argumenta abaixo:

Suponha, por exemplo, que a produção de algum bem gere a experiência que melhorará a tecnologia da economia como um todo, mas que as firmas do setor não consigam se apropriar desse benefício e, portanto, não levem a experiência em conta na hora de decidir quanto produzir. Nesse caso, a produção adicional implicará um **benefício social marginal**¹⁷ que não será captado pela medida de excedente do produtor. Esse benefício social marginal pode servir como justificativa para as tarifas ou outras políticas comerciais. (KRUGMAN e OBSTFELD, 2005, p. 168)

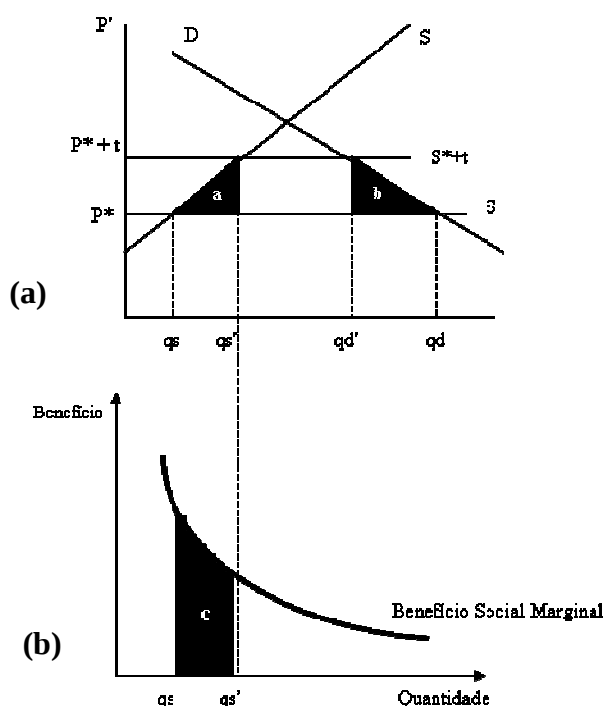
De acordo com estes autores, esse argumento é justificado pela existência das falhas de mercado doméstico. Isso porque os mercados não se encontram em equilíbrio e muitas vezes apresentam uma série de distorções, o que justifica a intervenção do governo, através de uma política comercial que busque solucionar parcialmente o problema.

Se o mercado não está em pleno emprego, por exemplo, o governo poderia proteger determinado setor de mão-de-obra intensiva, com a imposição de tarifa. A proteção, neste caso, estaria intervindo em outros mercados, mas poderia ser um “segundo melhor” caminho para aliviar o problema, de acordo com Krugman e Obstfeld (2005 168, p. 168).

Como os mercados não estão em equilíbrio, a imposição de uma tarifa poderá gerar um benefício social marginal que não é captado no livre comércio. Os gráficos apresentados na Figura 3 ilustram melhor esse argumento. As áreas $a + b$ da figura 3-a indicam a perda pela distorção da produção causada por uma tarifa, conforme apresentado anteriormente. A figura 3-b apresenta os efeitos do aumento da produção, representada pela quantidade em relação ao benefício, mostrada através da curva de benefício social marginal que quanto maior a perda social de um país causada por uma tarifa, menor será seu benefício. A área sombreada c da figura 3-b indica que os benefícios causados pela imposição da tarifa foram superiores à perda social do país apresentada pela área sombreada da figura 3-a.

¹⁷ O benefício social marginal é um tipo de externalidade, ou seja, é a ação de um produtor ou consumidor que terá influência positiva sobre outros produtores ou consumidores e que não se encontram refletidas no preço de mercado (PYNDICK, 2006). O caso apresentado mostra os benefícios ou os resultados positivos que a imposição de uma tarifa poderá gerar numa sociedade.

Figura 3: Proteção Tarifária em um contexto de falha de mercado (benefícios sociais marginais)



Fonte: Gonçalves, 1998

Em resumo, a área sombreada c indica que é maior que os triângulos $a+b$, mostrando que os benefícios sociais marginais de impor uma tarifa foram maiores que as perdas de bem-estar. A política tarifária, nesse caso não causou prejuízos, mas trouxe um ganho líquido de bem-estar (GONÇALVES *et al*, 1998).

Krugman e Obstfeld (2005) afirmam que de acordo com a figura 3, há uma tarifa que maximiza o bem-estar, fazendo com que o bem-estar social seja mais alto que o proporcionado pelo livre comércio.

2.2.1.2 A aplicação de uma tarifa num país grande

De acordo com Carvalho e Silva (2007), em se tratando de país grande, este poderá ter mais ganhos do que perdas, pois consegue repassar parte dos custos da proteção para o país exportador. Por exemplo, os Estados Unidos são grandes importadores de suco de laranja e o Brasil, o maior exportador. O preço do produto com

livre comércio é de US\$ 1.000,00/t, entretanto caso os Estados Unidos aplique uma tarifa de US\$ 500,00/t, o efeito imediato da tarifa seria aumentar o preço no mercado importador (EUA) para US\$ 1.500,00/t. Essa medida resultaria numa redução do consumo por parte dos norte-americanos.

Mas, como os Estados Unidos influenciam nos preços internacionais por serem considerados grandes, a redução do consumo causa um declínio no comércio internacional, reduzindo o preço do produto. Supondo que o preço do produto caísse para US\$ 900,00/t, o consumidor iria pagar US\$ 1.400,00 (US\$900,00 + US\$ 500,00), enquanto que o governo continuaria arrecadando US\$ 500,00.

Portanto, num país grande, a aplicação de uma tarifa leva o consumidor a pagar mais e o produtor a receber menos. O consumidor paga mais porque foi introduzida a tarifa, deixando o produto mais caro, enquanto que o produtor recebe menos porque o preço do bem caiu, devido ao declínio do preço internacional. Os ganhos excedem as perdas porque conseguem transferir parte do custo das barreiras tarifárias para os países exportadores, através da queda do preço, resultante da menor demanda internacional (CARVALHO e SILVA, 2007).

De acordo com Gonçalves *et al* (1998), o conceito que mostra como um país grande poderá se beneficiar com essa medida é o da *tarifa ótima*¹⁸. Nesse caso, o país grande se beneficia impondo uma perda sobre o resto do mundo.

Salvatore (2000) define tarifa ótima como:

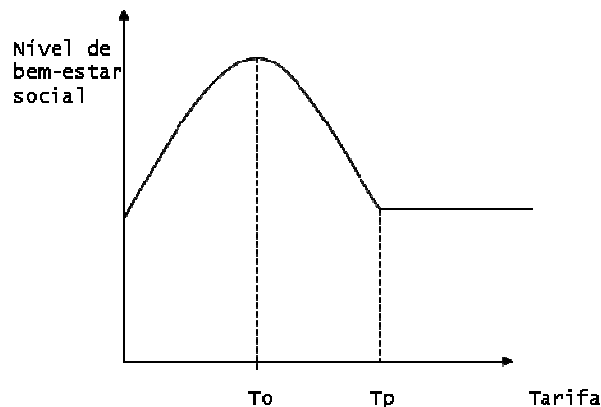
aquele valor da tarifa que maximiza o benefício líquido resultante da melhora dos termos de troca da nação em contraposição ao efeito negativo resultante da redução do volume de comércio. Ou seja, partindo da posição de livre comércio, à medida que a nação eleva o valor da sua tarifa, o seu bem-estar cresce até um limite máximo (a tarifa ótima) e depois se reduz, à medida que o valor da tarifa aumenta para além do ótimo. Eventualmente, a nação será levada de volta ao ponto de uma economia fechada, através de uma tarifa proibitiva (SALVATORE, 2000, p. 141).

Como se observa na figura 4 mostra que à medida que o país aumenta o valor da tarifa, o seu bem-estar cresce até alcançar o ponto máximo, chamado de T_0 (tarifa ótima). Depois diminui para T_p , onde se encontra o nível de tributação proibitivo. Isso

¹⁸ O termo *tarifa ótima* é normalmente utilizado para identificar a tarifa justificada por um argumento dos termos de troca, e não a melhor tarifa, dadas todas as considerações possíveis (KRUGMAN, 2005).

acontece porque, quando a tarifa ultrapassa o nível de *tarifa ótima*, o consumo irá reduzir, à medida que a tarifa vai aumentando. O consumo vai diminuindo até alcançar um nível onde é praticamente impossível importar aquele bem (nível de tributação proibitivo = T_p), o que implica numa redução do bem-estar do país.

Figura 4: Tarifa Ótima



Fonte: KRUGMAN e OBSTFELD, 2005

No caso de um país grande, têm-se duas situações: a primeira delas refere-se à introdução de uma tarifa no país grande, que poderia resultar numa provável queda no preço do produto, já que a demanda no país produtor iria reduzir. Na segunda situação, sem a tarifa, o preço do produto no país iria crescer, pois haveria um aumento da demanda por ele.

Krugman e Obstfeld (2005) reforçam essas duas situações que ocorrem no país grande, capaz de afetar os preços dos exportadores estrangeiros, pois uma tarifa diminui o preço das importações e, dessa forma, beneficia os termos de troca. Uma melhoria dos termos de troca significa que o preço das exportações são maiores que o preço das importações, ou seja, com um determinado volume de exportações o país consegue importar mais.

Isso porque, num país grande, quando se impõe uma tarifa, o preço se torna mais alto para os consumidores domésticos. Conseqüentemente, a demanda doméstica irá consumir menos daquele produto, o que fará com que o preço internacional do bem reduza. Se a demanda do resto do mundo for inelástica, ou seja, não se altera com a redução dos preços, haverá uma melhora nos termos de troca da nação grande.

Por outro lado, uma tarifa também gera uma distorção da produção e do consumo, como visto anteriormente, pois a tendência é que se produza mais no mercado doméstico e os consumidores importem menos. Quando essas distorções são altas, há um custo gerado pela imposição de uma tarifa.

Se os benefícios gerados pela melhora dos termos de troca forem maiores que os custos gerados pela imposição da tarifa, valeria a pena o país grande adotar uma tarifa. Entretanto, para Krugman e Obstfeld (2005), países grandes que utilizam esse argumento para defender a imposição de uma tarifa podem estar defendendo o uso do poder de monopólio nacional, a fim de obter lucros à custa de outros países.

Por exemplo, os Estados Unidos da América – EUA poderiam induzir uma redução no preço internacional, ao aplicar a tarifa sobre o suco de laranja brasileiro. A tarifa iria reduzir o consumo de suco de laranja brasileiro, pois os preços para os consumidores domésticos estariam muito altos. A redução do consumo iria diminuir o preço do suco de laranja. A melhora dos termos de troca para os EUA poderia ter consequências drásticas para os exportadores de suco de laranja brasileiro.

Mas, de acordo com a teoria, se essa melhora dos termos de troca for superior às distorções de consumo e produção geradas pela imposição da tarifa, vale a pena para o país grande impor a tarifa.

Conforme Krugman e Obstfeld (2005) e Gonçalves *et al* (1998), alguns países se beneficiaram com esta prática. A política da Arábia Saudita e outros produtores de petróleo tem sido tributar as exportações desse produto, aumentando o preço para o resto do mundo. Na década de 70, os produtores de petróleo, reunidos na OPEP, se beneficiaram com a inelasticidade da demanda mundial desse bem. Portanto, segundo estes autores torna-se difícil argumentar que o livre comércio teria sido melhor nesses casos.

De acordo com Gonçalves *et al* (1998), o problema desta política é que, ao aumentar a lucratividade da produção desse produto, com a redução da tarifa, estimularia a longo prazo a entrada de novos concorrentes, com a futura diminuição do preço internacional e do poder de mercado desses países. Por outro lado, se durante esse

período em que foi possível manter a tarifa, os países investissem produtivamente a renda adicional, as perdas futuras seriam menores que os benefícios causados durante um período limitado de tempo.

Em resumo ao que foi analisado nesta seção, pode-se dizer que a imposição de uma tarifa num país grande, capaz de influenciar nos preços internacionais, pode trazer várias conseqüências para ele e para o resto do mundo. Os resultados da aplicação de uma tarifa no país grande podem ser resumidos a seguir:

- ⇒ Redução de consumo;
- ⇒ Declínio do preço internacional;
- ⇒ Produtor recebe menos, devido à redução do preço;
- ⇒ Consumidor paga mais;
- ⇒ Melhora os termos de troca da Nação grande;
- ⇒ Piora os termos de troca do resto do mundo;
- ⇒ Países que exportam para a Nação grande sofrem prejuízos e,
- ⇒ O país grande tem mais ganhos que perdas, porque consegue repassar parte dos seus custos para os exportadores.

2.2.1.3 Taxa de proteção efetiva

Foi analisado que apesar dos reais efeitos de uma tarifa ser divergente num país pequeno e grande, o objetivo final de uma tarifa é muitas vezes proteger os produtores domésticos da redução do preço do bem, que provavelmente aconteceria no caso de livre comércio.

Vale salientar que sob o ponto de vista do consumidor, saber a tarifa aplicada é importante, pois indica o quanto o preço daquele produto será aumentado. Entretanto, para os produtores domésticos, o importante é saber qual a taxa de proteção efetiva, ou seja, calculada sobre o valor adicionado interno.

Esse conceito auxilia na compreensão de que se a proteção sob a forma de tarifa para insumos de um bem for superior à proteção dada ao bem final, a introdução da tarifa não está sendo eficaz, sob o ponto de vista dos produtores.

Isso acontece porque, a taxa de proteção nominal (TPN), mostrada abaixo, leva em conta a proteção dada ao bem final, ou seja, a tarifa aplicada sobre o produto final.

$$TPN_m = \left[\frac{P_m}{P^*_m} - 1 \right] \cdot 100$$

Onde: P_m : preço do bem doméstico
 P^*_m : preço do bem internacional

Por exemplo, para um bem que tenha o preço doméstico igual a US\$ 1680,00 e preço internacional de US\$ 1600,00, a taxa de proteção nominal será de 5%:

$$TPN_m = \left[\frac{1680}{1600} - 1 \right] \cdot 100 = 5\%$$

Sendo a $TPN > 0$ como mostrado no exemplo, indica que os produtos domésticos são oferecidos a um preço maior que o preço no mercado internacional, concluindo que, com essa proteção, os produtores domésticos podem vendê-lo a um preço mais elevado que se houvesse livre-comércio, como demonstrado na tabela 1 abaixo (CARVALHO e SILVA, 2007).

Tabela 1: Taxa de Proteção

$TPN_m > 0$	Produtores domésticos de um produto X podem vendê-lo a um preço mais elevado que na ausência de intervenção pública.
$TPN_m < 0$	Competidores externos e os consumidores domésticos estão sendo beneficiados pela política local.
$TPN = 0$	Não há incentivos ou desestímulos à produção doméstica, caracterizando uma política neutra.

Fonte: CARVALHO e SILVA, 2007. Dados do autor e tabela de autoria própria

Entretanto, a taxa de proteção nominal não mostra a proteção concedida aos insumos, que é interessante para os produtores. De acordo com Krugman e Obstfeld (2005), as tarifas podem ter efeitos muito distintos e em níveis diferentes da produção de um bem. Ou seja, se o país protege a importação de um insumo e ao mesmo tempo protege o bem final feito com este insumo, provavelmente, o produtor esteja sendo prejudicado ao fabricar este produto.

Segundo Salvatore (2000), um país poderá importar lã isenta de impostos, mas aplicar uma tarifa sobre a importação de tecido com a finalidade de estimular a produção doméstica de tecido e emprego. Neste caso, a taxa de proteção efetiva excede o valor nominal da tarifa. Resultando numa real proteção para o produtor. Isso ocorre porque, a taxa de proteção efetiva é calculada sobre o *valor adicionado interno*¹⁹, enquanto que o valor nominal da tarifa é calculado sobre o valor da *commodity* final.

Por isso, a taxa de proteção efetiva é importante para os produtores, porque mostra a proteção efetiva dada à fabricação doméstica do bem que concorre com as importações.

O interessante de saber sobre a importância da taxa de proteção, de acordo com Carvalho e Silva (2007), é que assim se entende o porquê de muitos países protegerem mais os níveis finais da produção que os intermediários. O que explica a política de vários países reduzirem as tarifas para insumos e elevar para bens finais.

¹⁹ Valor adicionado interno é igual ao preço da commodity final menos o custo dos insumos importados empregados na produção da commodity (SALVATORE, 2000).

3 Capítulo
Negociações Tarifárias entre países

3.1 Aspectos Gerais

A partir da década de 1930, devido às consequências da Grande Depressão e o declínio brusco nos preços dos produtos estabilizados após a I Guerra Mundial, os Estados Unidos estabeleceram uma lei conhecida como *Smoot-Hawley Tariff Act*, responsável por aumentar as tarifas de importação da maior parte dos produtos, chegando a 53% em alguns casos e em outros até 130% (CARVALHO e SILVA, 2007).

As medidas protecionistas dos Estados Unidos repercutiram em muitos outros países, que passaram a proteger suas economias com tarifas elevadíssimas, dificultando o acesso aos seus produtos. Essa política ficou conhecida como *política de empobrecimento do vizinho*.

A partir da década de 40, com a Conferência de Bretton Woods²⁰, os países se reuniram para discutir uma nova ordem econômica mundial, a fim de regulamentar algumas políticas comerciais adotadas entre eles. Entende-se por regulamentar o comércio, a adoção de regras que visem não só facilitar as trocas, mas também eliminar ou reduzir as barreiras comerciais entre os países envolvidos.

Na mesma década, com a criação do GATT – Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, iniciou-se, de fato, um processo de redução das barreiras comerciais entre os países, a fim de estimular o comércio entre as nações. Desde então, os países discutem maneiras de harmonizar o sistema tarifário, com o objetivo de estabelecer tarifas mais uniformes que visem facilitar as trocas comerciais entre as nações.

3.1.1 Negociações Tarifárias nas Rodadas GATT/47

As cinco primeiras Rodadas do GATT aconteceram entre 1947 e 1961 e foram responsáveis por abordar somente o tema de redução de tarifas entre os países participantes. A quantidade de países envolvidos era pequena, o que poderia facilitar as

²⁰ Na Conferência de Bretton Woods, em 1944, foi criado o FMI (Fundo Monetário Internacional), o BIRD (Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento). E ainda, planejaram instituir a OIC (Organização Internacional do Comércio), mas não houve êxito. Dentre os objetivos da OIC estava o de regulamentar o comércio internacional, intenção semelhante a atual OMC (Organização Mundial do Comércio).

negociações. Para se ter uma idéia, na Rodada Dillon, a 5ª rodada, que encerrou em 1961, participaram apenas 26 países, enquanto que a Rodada Doha, atual rodada, conta com a participação de 149 países.

Conforme Valls (1997), apesar da quantidade de países participantes ter sido pequena, as negociações eram lentas, devido ao método escolhido, o que dificultava o andamento das negociações. Os países negociavam bilateralmente com vários outros ao mesmo tempo. As partes negociavam entre si, “ofertando” os produtos que poderiam sofrer reduções de suas tarifas, conforme solicitação da outra parte, ao mesmo tempo em que “pedia” ao outro parceiro reduções tarifárias nos produtos de seu interesse.

De acordo com Laird *et al* (2003), este método conhecido como *request-and-offer*, que traduzindo seria “pedido e oferta” foi responsável por reduzir em 20% a média das tarifas de bens industrializados após as cinco primeiras rodadas.

De acordo com Barbosa *et al* (2005), somente a partir da 6ª Rodada, conhecida como Rodada Kennedy (1964-1967), os países adotaram o método de redução linear, envolvendo cerca de 60.000 produtos nas concessões tarifárias. Laird *et al* (2003) afirmou que através desse novo método, os países conseguiram resultados mais rápidos nas negociações.

Para Krugman e Obstfeld (2005), a Rodada Kennedy foi responsável pelo corte de valores médios das tarifas sobre produtos industrializados em um total de 35% dos seus níveis de 1962, ao longo de um período de 5 anos.

De acordo com Bhagwati (1998 *apud* Barbosa *et al*, 2005), os resultados dessa liberalização comercial foram observados, através do aumento do comércio mundial, que cresceu de uma taxa de 6,1% ao ano, entre 1953 e 1963, para 8,9% ao ano, entre 1963 e 1973. Entretanto, o efeito da liberalização atingia somente países industrializados, que em 1960 já eram responsáveis por 71% das exportações mundiais.

O comércio concentrado nos países desenvolvidos ocorreria, de acordo com Barbosa *et al* (2005), porque havia uma “deterioração dos termos de troca”, pois por mais que os países em desenvolvimento se especializassem, estes iriam se concentrar na

produção de commodities, sem capacidade suficiente de competir com os produtos de países desenvolvidos.

Na Rodada Tóquio (1973-1979) foram negociadas reduções tarifárias para serem implantadas a partir de 1980 de, 31% para os Estados Unidos, 27% para a União Européia e 28% para o Japão. Essa rodada ficou conhecida por reduzir as tarifas baseadas em uma fórmula, chamada de Fórmula Suíça, mais complexa que o método de redução linear usado na Rodada Kennedy (KRUGMAN e OBSTFELD, 2005).

A proposta da Fórmula Suíça previa cortes nas alíquotas das tarifas consolidadas, ou seja, aquelas negociadas no âmbito da OMC, através da aplicação de coeficientes distintos definidos nas negociações para os países desenvolvidos e em desenvolvimento.

De acordo com Valls (1997), a Rodada Tóquio foi marcada por reduzir a tarifa média sobre produtos industriais em 30%. Entretanto, as dificuldades nas negociações fizeram com que a aplicação da fórmula não fosse levada adiante.

Mesmo assim, de acordo com Campos e Biachini (1997 *apud* Barbosa *et al* 2005), o resultado alcançado pelas sete rodadas do GATT ao longo dos 32 anos, de 1947 até o fim da Rodada de Tóquio, em 1979, foi uma redução de 40% da tarifa média sobre produtos manufaturados para 4,7% em média.

Para Salvatore (2000), apesar da redução das tarifas nos produtos industrializados serem inferiores a 10%, ainda persistiam as barreiras não comerciais entre os países. Muitas vezes, quando se busca uma redução nas tarifas muito acentuada, a tendência é que os países aumentem suas barreiras não-tarifárias como forma de continuar protegendo os setores mais ameaçados pelos cortes.

3.1.2 Negociações Tarifárias nas Rodadas da OMC

Com a criação da OMC, a partir da Rodada do Uruguai²¹ (1986-1993), foi discutido um corte nas tarifas, diferenciando o nível de desenvolvimento dos países: os desenvolvidos diminuiriam suas tarifas em 36%, enquanto que as nações em desenvolvimento reduziriam em 24% (LAIRD,2002).

De acordo com Salvatore (2000), as tarifas sobre produtos industrializados foram reduzidas de uma média de 4,7% para 3%. Os países deveriam substituir as quotas sobre importações agrícolas, produtos têxteis e vestuário por tarifas menos restritivas em um período de 10 anos. As tarifas sobre os produtos agrícolas deveriam ser diminuídas em 24% para as nações em desenvolvimento e em 36% para as nações industrializadas.

A tabela 2 ilustra o resultado dessas negociações, através das tarifas aplicadas²² e consolidadas²³, após a Rodada Uruguai, dividida por regiões. Como se pode observar a média das tarifas é menor nas regiões desenvolvida e maior nas regiões menos favorecidas como a América Latina, Sul da Ásia e Norte da África.

Tabela 2: Média das Tarifas Aplicadas e Consolidadas

Grupo de países por região	Tarifa Aplicada (%)	Tarifa Consolidada (%)
Mundo	4,3	6,5
Economias com altas receitas	2,5	3,5
América Latina	11,7	32,7
Leste da Ásia e Pacífico	11,9	21
Sul da Ásia	30,4	50,8
Leste europeu	6,7	13,3
Resto da Europa	24,2	16,3
Norte da África	24,8	48,7
Resto da África	9,0	19,4

Fonte: Finger et al. (1996, apud Laird, 2002)

²¹ As negociações da Rodada Uruguai iniciaram em Punta Del Leste, Uruguai, em 1986 e duraram 8 anos até a criação da OMC, através do Tratado de Marrakesh, em 1994.

²² Tarifas aplicadas são aquelas utilizadas pelo importador no momento da importação. No Brasil, são encontradas na lista de produtos inseridos na TEC – Tarifa Externa Comum.

²³ Tarifas Consolidadas são as tarifas máximas que um país poderá adotar. Junto a OMC, o Brasil possui uma lista de produtos com suas tarifas consolidadas. Essa lista chama-se Lista III de concessões tarifárias no âmbito da OMC.

De acordo com Laird (2002), são comuns as tarifas dos países desenvolvidos serem menores que dos países em desenvolvimento.

3.1.3 Características das Tarifas Consolidadas e Aplicadas

Com a Rodada Uruguai, o número de tarifas consolidadas (*binding coverage*) aumentou significativamente em todas as regiões, entretanto, para as nações em desenvolvimento esse crescimento foi menor. Entende-se por *binding coverage*, a cobertura consolidada, ou seja, o número de linhas tarifárias que possuem tarifas consolidadas.

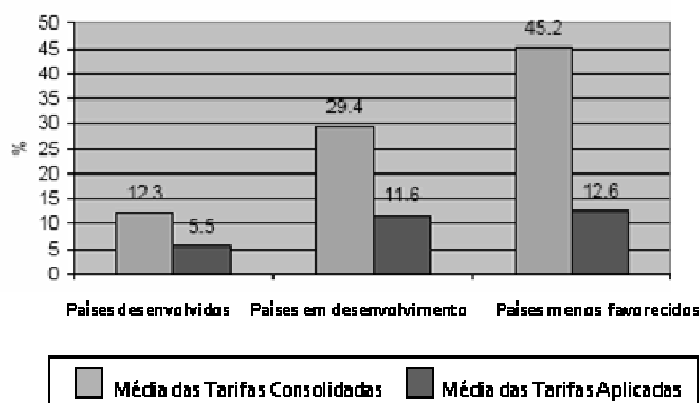
Laird (2002) considera que a divergência entre tarifa aplicada e consolidada foi um reflexo das políticas de Substituição de Importações, adotadas pelos países entre as décadas de 50 e 60. De acordo com Benício e Teixeira ([20__]), as políticas de substituição de importações foram bastante usadas pelos países do Terceiro Mundo neste período provocando profundas mudanças no quadro econômico e social. O governo elevou as tarifas para proteger a produção local, via subsídios e outros mecanismos de intervenção estatal.

Os países deixavam suas tarifas consolidadas mais altas para ficarem com uma margem maior quando fossem reduzir ou aumentar suas tarifas, conforme a política comercial da época. É possível observar mais essa prática nos países em desenvolvimento, devido à instabilidade econômica ser maior.

Dados mais recentes mostram, de acordo com figura 5, que a média das tarifas consolidadas e aplicadas nas nações desenvolvidas e em desenvolvimento não modificou tanto, comparando com os dados logo após a Rodada do Uruguai.

Mas, há uma grande diferença entre as tarifas aplicadas e consolidadas à medida que a nação é menos desenvolvida, conforme se observa na figura 5.

Figura 5: Média das tarifas consolidadas e aplicadas para produtos industrializados



Fonte: Córdoba e Vanzetti, 2005.

Essa margem maior que os países possuem é chamada de colchão tarifário, ou seja, dentro desse espaço, os países podem alterar suas tarifas, desde que não ultrapasse seu teto máximo (tarifa consolidada). De acordo com Tachinardi (2005), os países buscam consolidar suas tarifas num nível razoavelmente mais alto para conseguirem uma margem de manobra, caso precisem aumentar o seu imposto de importação.

A perda do “colchão tarifário” deixaria o país menos protegido, caso necessite adotar alguma política comercial mais protecionista em situações emergenciais. As negociações no âmbito OMC giram em torno de reduções de tarifas consolidadas.

Entretanto, nem todos os membros da OMC possuem todas as suas linhas tarifárias consolidadas (*binding coverage*). É interessante para os membros da OMC, de um modo geral, conseguir que todos os países consolidem suas tarifas, pois evita a adoção de alíquotas elevadíssimas, o que gera um alto grau de insegurança para os países negociantes.

De acordo com Córdoba e Vanzetti (2005), o aumento de linhas tarifárias consolidadas (*binding coverage*) aumenta o nível de obrigação que os países teriam nas futuras negociações da OMC.

Atualmente, quase 100% dos países desenvolvidos possuem suas tarifas consolidadas, conforme se observa na tabela a seguir. Enquanto que as nações em

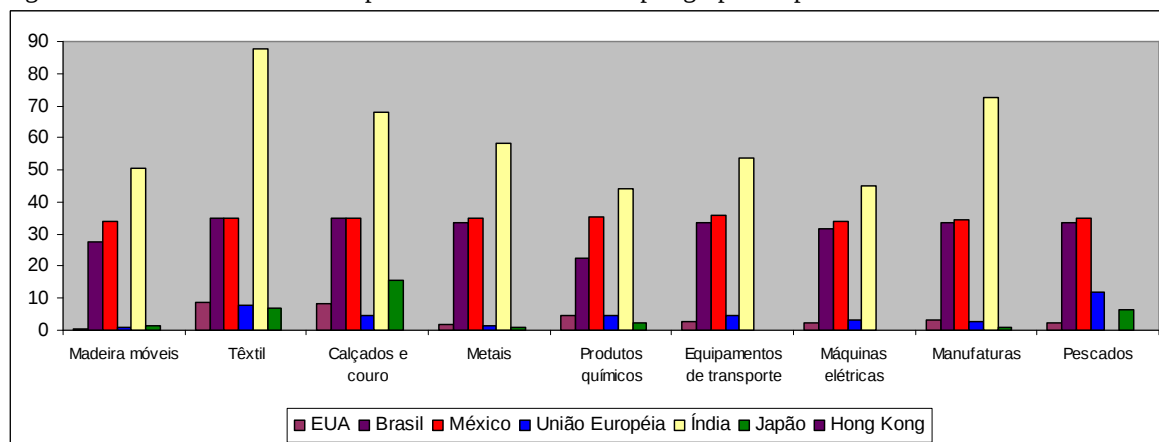
desenvolvimento possuem em média 77,5% de suas tarifas consolidadas, as nações menos favorecidas apenas apresentam um percentual de 43,9%.

De acordo com Carvalho e Silva (2007), os membros da OMC devem registrar seus níveis de tarifa máxima, pois uma vez registrada as tarifas não podem ser aumentadas, o que facilitam as negociações e evitam os picos tarifários. Atualmente, o Brasil possui tarifas consolidadas em 35% para manufaturados e 55% para produtos agropecuários.

3.1.4 Características dos setores da economia mais protegidos

O perfil dos setores com tarifas mais elevadas é semelhante para nações desenvolvidas e em desenvolvimento. Conforme se observa na figura 6, os produtos dos setores têxteis e vestuário, couro e calçados, equipamentos de transporte e pescados são os protegidos para os dois grupos de países (desenvolvidos e em desenvolvimento).

Figura 6: Tarifas consolidadas de produtos industrializados por grupos de países



Fonte: Bacchetta e Bora, 2003

De acordo com Laird (2002), o protecionismo é maior nos setores mais sensíveis da economia, como por exemplo, têxteis e vestuário e máquinas de transporte, onde geralmente o fluxo de comércio é maior e um aumento das importações seria responsável por mudanças bruscas nos preços desses produtos internamente.

Córdoba e Vanzetti (2005) afirmam que as nações desenvolvidas impõem tarifas mais altas para produtos de grande importância exportados pelos países em

desenvolvimento, como manufaturas de menor valor agregado e alimentos processados, o que dificulta a entrada desses países nos mercados desenvolvidos.

Além disso, de acordo com Bacchetta e Bora (2003), apesar da maioria das nações desenvolvidas terem suas tarifas consolidadas (*binding coverage*), geralmente produtos que os países em desenvolvimento têm maior interesse de exportar, como têxteis e vestuário, couro e calçados, geralmente sofrem barreiras ocasionadas por picos tarifários²⁴ e escalonadas tarifárias (*escalation tariffs*)²⁵.

Como se observa na tabela 3, as tarifas impostas pelos países desenvolvidos são duas vezes mais altas para as nações em desenvolvimento que entre os países desenvolvidos.

Tabela 3: Média das tarifas aplicadas por grupo de países

	Exportador		
	Países Desenvolvidos	Países em desenvolvimento	Países menos favorecidos
Importadores			
Países Desenvolvidos	1,31	2,12	3,05
Países em desenvolvimento	9,00	6,26	6,33
Países menos favorecidos	10,88	14,79	9,95

Fonte: Córdoba e Vanzetti (2005).

As negociações na OMC relacionadas a produtos industrializados²⁶ envolvem os assuntos abordados anteriormente, como a redução das alíquotas das tarifas consolidadas, buscando diminuir o colchão tarifário dos países, além de estabelecer uma tarifa máxima nos países (*binding coverage*), para facilitar as negociações entre os países.

²⁴ Os picos tarifários são tarifas elevadas, onde geralmente atingem três vezes a mais as tarifas ponderadas do país, impossibilitando, muitas vezes, a comercialização com um país que adota esta prática.

²⁵ As escalonadas tarifárias acontecem quando os níveis de tarifa se elevam à medida que aumenta o grau de industrialização do produto. Os países tendem a aplicar tarifas mais altas em produtos de maior valor agregado.

²⁶ Nessas negociações é utilizada a sigla em inglês NAMA (*Non-agricultural Market Access*), relacionada ao acesso à mercados não agrícolas.

A busca por reduzir as barreiras comerciais vem sendo abordada nas negociações da OMC. De um lado, os países desenvolvidos com propostas para acessar o mercado dos países em desenvolvimento que também buscam entrar no mercado dos países ricos, através de seus produtos agrícolas, onde detém vantagem comparativa. Entretanto, as dificuldades dos países de definirem acordos que favoreçam ambas as partes ainda são grandes, conforme descreve Barbosa *et al* (2005) abaixo:

O desafio sempre foi e continua sendo, encontrar mecanismos que produzam acordos justos, que respeitem as diferenças existentes entre os países, possibilitando que estes disponham de mecanismos macroeconômicos para definir rumos relativamente autônomos para as suas economias e que se construa uma ordem internacional não mais calcada na desigualdade e na afirmação dos interesses de uns poucos sobre a grande maioria. (BARBOSA *et al*, 2005)

O processo de negociação entre os membros da OMC em relação a reduções tarifárias é bastante lento, pois envolve a aprovação da maioria dos membros com assimetrias em suas economias, além de interesses bem distintos entre eles. Entretanto, essas negociações são fundamentais para buscar harmonizar o sistema tarifário e evitar que países menos favorecidos sejam prejudicados ao longo das negociações.

3.1.5 A Fórmula Suíça

O objetivo da Fórmula Suíça, quando proposta na Rodada Tóquio e discutida até os dias atuais, é estabelecer um corte não-linear nas tarifas de um país. Um corte não-linear nas tarifas significa que as tarifas mais altas sofrerão uma queda maior, enquanto que as mais baixas terão uma redução menor.

$$t_1 = (a \times t_0)/(a + t_0),$$

onde t_1 = tarifa consolidada final, após a aplicação da fórmula

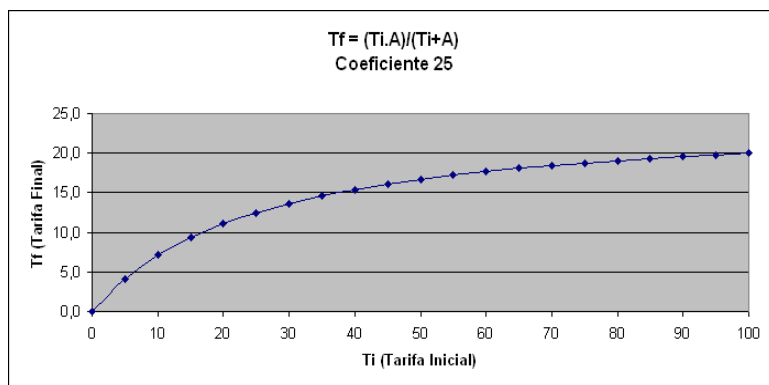
t_0 = valor inicial da tarifa

a = coeficiente que representa valor máximo das tarifas finais

De acordo com o modelo, t_0 será a tarifa consolidada inicial que sofrerá a redução e a é o valor máximo da tarifa, ou seja, a tarifa final não poderá ultrapassar esse valor. Esse coeficiente vem sendo discutido entre os membros da OMC, pois é ele que indicará o resultado final da tarifa.

A figura 7 traz uma demonstração de como ficariam as tarifas finais com a aplicação da fórmula, com coeficiente 25, ou seja, tarifa máxima de 25%. Os dados abaixo são hipotéticos, mas servirão de exemplo para entender a aplicação da fórmula.

Figura 7: Demonstração da Fórmula Suíça com Coeficiente 25



Fonte: elaboração própria

Através dessa demonstração, pode-se observar que as tarifas iniciais mais altas sofreram reduções maiores, enquanto que as mais baixas tiveram uma queda bem menor. Na tabela 4 se pode visualizar melhor esse efeito, através da variação das tarifas.

Tabela 4: Variação da tarifa com a aplicação da Fórmula Suíça

Ti	A	Tf	Ti-Tf
Tarifa inicial	Coeficiente	Tarifa Final	Variação da Tarifa
100	25	20,0	80,0
95	25	19,8	75,2
90	25	19,6	70,4
85	25	19,3	65,7
80	25	19,0	61,0
75	25	18,8	56,3
70	25	18,4	51,6
65	25	18,1	46,9
60	25	17,6	42,4
55	25	17,2	37,8
50	25	16,7	33,3
45	25	16,1	28,9
40	25	15,4	24,6
35	25	14,6	20,4
30	25	13,6	16,4
25	25	12,5	12,5
20	25	11,1	8,9
15	25	9,4	5,6
10	25	7,1	2,9
5	25	4,2	0,8
0	25	0,0	0,0

Fonte: elaboração própria

Usando como exemplo uma tarifa inicial de 100%, bem acima da média mundial, ao aplicar a fórmula com coeficiente de 25, o resultado será uma tarifa final de 20%, ou seja, a tarifa sofreu uma queda de 80%. Por outro lado, se for considerada uma tarifa inicial de 10%, o resultado final será uma tarifa de 7,1%, ou seja, uma variação 2,9%.

Essa seria a diferença fundamental entre a Fórmula Suíça e a fórmula utilizada na Rodada Kennedy (1963-1967). Nesta rodada, a redução tarifária foi baseada num corte linear das tarifas, ou seja, as alíquotas sofreram um corte proporcional. De acordo com Laird *et al* (2003), a rodada utilizou um coeficiente 50, entretanto devido às exceções, a média das tarifas sofreu uma queda de 35%.

A figura 8 compara os efeitos de um corte das tarifas, utilizando o método linear e não-linear. No corte linear foram usados coeficientes de 30% e 40%, através da fórmula a seguir:

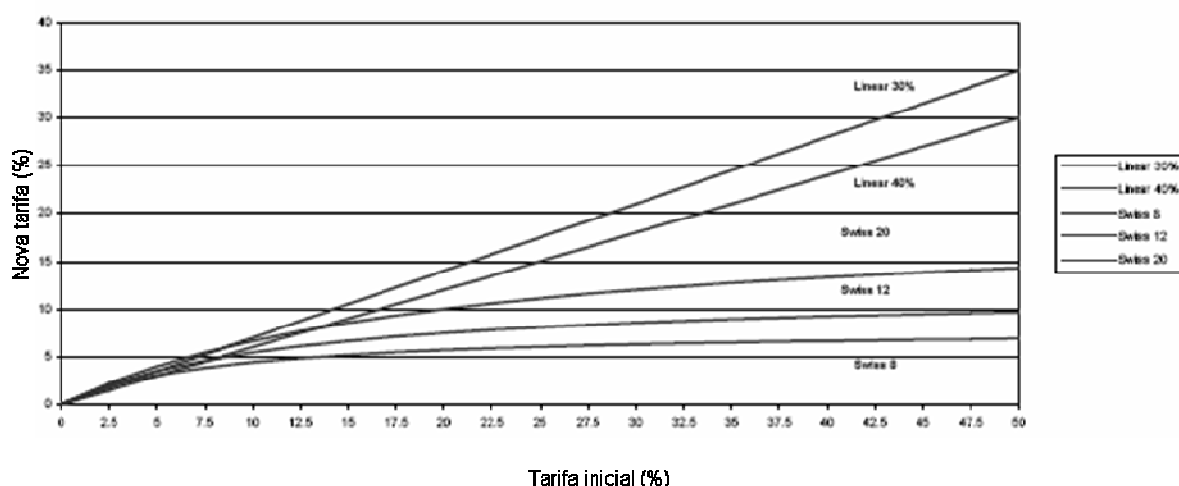
$$(T_1 = a \cdot T_0), \text{ onde:}$$

T_1 é a tarifa consolidada final,

a = coeficiente de tarifa máxima consolidada

T_0 = tarifa consolidada inicial

Figura 8: Comparação entre um corte linear e um corte não-linear das tarifas



Fonte: Laird *et al* (2003)

De acordo com Laird *et al* (2003), esta fórmula traz grandes reduções no valor absoluto das tarifas, mas proporcionalmente não há uma queda maior nas alíquotas muito altas, se comparadas com as mais baixas. Se tomar como exemplo uma tarifa consolidada inicial de 50%, e utilizar um corte linear de 30%, o resultado seria uma tarifa final de 35%. Entretanto, se a mesma tarifa inicial sofrer cortes não-lineares, através da fórmula suíça, com coeficiente 20, o resultado seria uma tarifa final em torno de 15%, ou seja, bem abaixo do outro resultado.

Já para tarifas mais baixas, os cortes são bem parecidos, como se observa na mesma figura 8. O resultado da comparação dos dois tipos de fórmula é que a fórmula suíça consegue reduzir tarifas mais altas que as fórmulas com cortes lineares. Isso significa que irá atingir países com tarifas muito mais altas que a média, ou seja, pode eliminar os picos tarifários e escalonadas tarifárias.

De acordo com Bacchetta e Bora (2003), os picos tarifários são tarifas elevadas, onde geralmente atingem três vezes mais as tarifas ponderadas do país, impossibilitando, muitas vezes, a comercialização do país que adota esta prática.

Conforme Laird (2002), as escalonadas tarifárias acontecem quando os níveis de tarifa se elevam à medida que aumenta o grau de industrialização do produto. É uma tendência dos países aplicarem tarifas mais altas em produtos de maior valor agregado. Muitas vezes há uma diferença grande entre essas tarifas e as de insumos mais básicos. Com a aplicação da fórmula as tarifas mais altas tenderão a se nivelar com as demais.

De acordo com Chakravarty (2008), o caráter não-linear da fórmula prejudicaria os países em desenvolvimento, que já possuem níveis tarifários mais elevados que os demais. Para isso, a fórmula prevê a adoção de coeficientes variados para grupos de países com níveis econômicos diferentes.

3.1.5.1 Aplicação da fórmula para países desenvolvidos e em desenvolvimento

Inicialmente, a proposta dos Estados Unidos era reduzir tarifas consolidadas, através da adoção de um coeficiente “8” ($a=8$), ou seja, adotar tarifa máxima de 8% para todos os países até alcançar tarifa zero em 2015 (LAIRD *et al*, 2003).

A proposta dos Estados Unidos na qual alcançaria uma tarifa consolidada final de 8%, não foi bem aceita na Conferência de Hong Kong, em 2004, o que iniciou uma série de discussões a respeito da implantação da fórmula.

A União Européia também propôs cortes tarifários agressivos, com a intenção que as tarifas máximas consolidadas caíssem para 15%. E em troca, reduziria as tarifas nos setores têxteis, vestuário e calçados (PRESSER, 2005).

Seria uma espécie de barganha entre países desenvolvidos e em desenvolvimento. Ao mesmo tempo em que aqueles reduziriam suas tarifas em produtos agrícolas, os países em desenvolvimento deveriam facilitar o acesso a seus mercados, uniformizando suas tarifas consolidadas, principalmente nesses setores.

Por causa dessas divergências, os países em desenvolvimento teriam direito de elaborar uma lista de produtos que não entrariam nos cortes propostos pela fórmula. A quantidade de produtos que entrariam nela dependeria do coeficiente adotado pelo país. Coeficientes mais baixos teriam direito a uma porcentagem maior de produtos, enquanto que para os mais baixos, a quantidade de produtos seria menor (CHAKRAVARTY, 2008).

Os países membros da OMC chamaram esse mecanismo de flexibilidades, que significa dizer que países que adotassem coeficientes mais baixos fariam uso de maior flexibilidade.

Em maio de 2008, o embaixador Don Stephenson, presidente do comitê de negociações NAMA na OMC, sugeriu a aplicação de coeficientes 7 a 9 para os países desenvolvidos, enquanto que para os países em desenvolvimento coeficientes entre 19,

21 e 23 ou ainda, 23 e 26, dependendo de como seja feito o uso das flexibilidades (ICTSD, 2008).

Portanto, um país que optar por um coeficiente menor, por exemplo, entre 19 e 21 terá maior flexibilidade. Neste caso, poderá sujeitar de 12 a 14% de suas linhas tarifárias à metade das reduções da fórmula. Para os coeficientes entre 21 e 23, os países poderiam proteger de 5 a 10% de suas linhas tarifárias. Por outro lado, os que optarem pelos coeficientes entre 23 e 26 não teriam direito a flexibilidades (ICTSD, 2008).

De acordo com a OMC (2008), os países do Mercosul iriam elaborar uma lista comum de flexibilidades, devendo cada um calcular a porcentagem das flexibilidades, utilizando o total do valor dos bens industriais importados pelo Brasil.

Para os países em desenvolvimento que possuem menos de 35% de suas tarifas consolidadas (*binding coverage*), não seria feita a aplicação da fórmula. Nações como Bolívia, Camarões, Congo, Cuba, Gana, Quênia e Sri Lanka são exemplos de países que estariam de fora das negociações. Estes, teriam tarifas consolidadas muito acima da média e não teriam condições de abrir o mercado com cortes tarifários tão bruscos (ICTSD, 2008).

De acordo com Chakravarty (2008), caso seja adotado um coeficiente 10 e 35 para países desenvolvidos e em desenvolvimento, respectivamente, o resultado ainda seria uma redução bastante acentuada para os países em desenvolvimento. A tabela 5 esclarece melhor essa queda nas tarifas.

A tabela 5 toma como base uma tarifa média inicial de 6% para países desenvolvidos e de 35% para países em desenvolvimento. Os resultados dos cortes tarifários irão depender do coeficiente adotado na fórmula. Observa-se que para os países em desenvolvimento, o coeficiente precisa ser no mínimo 25 pontos maior que os adotados nas nações desenvolvidas para que se alcance um nível de redução equilibrada, de cerca de 50%, entre os dois grupos.

Tabela 5: Impacto da redução tarifária nos países desenvolvidos e em desenvolvimento

	Coeficiente da Fórmula Suíça	Média das tarifas iniciais	Média da tarifa final	Redução %	Redução em pontos percentuais
Países desenvolvidos	7	6,0	3,23	46,1	2,7
	8	6,0	3,43	42,8	2,5
	9	6,0	3,60	40,0	2,4
	10	6,0	3,75	37,5	2,2
Países em desenvolvimento	15	35,0	10,5	70,0	24,5
	18	35,0	11,8	66,0	23,1
	20	35,0	12,7	63,6	22,3
	22	35,0	13,5	61,4	21,5
	24	35,0	14,2	59,3	20,7
	26	35,0	14,9	58,1	20,1
	35	35,0	17,5	50,0	17,5

Fonte: Chakravarty, 2008

Países com alíquotas mais altas sofreriam uma redução mais acentuada que os que já possuem tarifas reduzidas, dado o aspecto não-linear da fórmula. Portanto, países em desenvolvimento sentiriam um maior impacto ao aplicar a fórmula.

3.1.5.2 Resultados da aplicação da Fórmula Suíça no Brasil

A tabela 6 mostra a quantidade de linhas tarifárias por faixas de alíquotas consolidadas divididas por país. No Brasil, por exemplo, 93% de suas linhas tarifárias (8.217) possuem tarifas maiores que 20%. Bem diferente do percentual apresentado pelos EUA e União Europeia, que mais de 60% de suas tarifas consolidadas estão entre 0% e 4%.

Tabela 6: Sumário das tarifas consolidadas por país

Faixas	Brasil		EUA		UE		Índia ^{1, 2}		África do Sul ²	
0%-4%	65	0,7%	5.838	67%	5.276	63%	117	4%	996	9%
5%-9%	2	0,0%	1.945	22%	2.183	26%	10	0%	457	4%
10%-14%	52	0,6%	459	5%	632	8%	0	0%	2.399	21%
15%-19%	486	5,5%	238	3%	113	1%	0	0%	2.544	22%
>=20%	8.217	93,1%	200	2%	87	1%	2.956	96%	5.216	45%
Tarifa específica	0	0,0%	0	0%	40	0%	ND		ND	
total	8.822	100,0%	8.680	100%	8.331	100%	3.083	100%	11.612	100%
Média simples	31,1%		4,20%		4,30%		34,4%		18,5%	
Tarifa Máxima	35%		58,5%		26%		150%		60%	

Nota

(1) - Produtos a seis dígitos

(2) Foram considerados NAMA os produtos classificados a partir do capítulo 25

ND - Não disponível

Fonte: CEBRI, 2005

O cenário apresentado, através da tabela 6, mostra que uma redução tarifária poderia resultar em maior impacto nos países em desenvolvimento, como o Brasil e a Índia, detentores de alíquotas altas e acima da média internacional. Com isso, observou-se que, mais de 90% de suas tarifas possuem alíquotas superiores a 20%.

A tabela 7 mostra uma simulação de como ficariam as tarifas consolidadas do Brasil após a aplicação da fórmula suíça. Os dados utilizaram uma tarifa média consolidada de 31,025%, em diferentes coeficientes (de 10 a 35). O resultado são tarifas baixíssimas, mesmo utilizando coeficientes mais altos. Por exemplo, com um coeficiente 30, as tarifas caem cerca de 50%, índice bastante significativo.

Tabela 7: Resultado da aplicação da Fórmula Suíça no Brasil

Estatísticas	TEC	Suíça						Média utilizada : 31,025		
		Cte. 10	Cte. 15	Cte. 20	Cte. 25	Cte. 30	Cte. 35	Cte. 1	Cte. 2	Cte.3
Média	10.77	7.35	9.79	11.74	13.34	14.68	15.81	14.92	19.85	22.33
Máximo	35.00	7.78	10.50	12.73	14.58	16.15	17.50	16.45	22.38	25.44
CV	1.59	8.78	7.72	7.02	6.53	6.17	5.90	6.11	5.12	4.76
Itens perfurados		6,029	5,480	4,957	3,437	2,474	2,321	2,474	269	99

Fonte: CEBRI, 2005

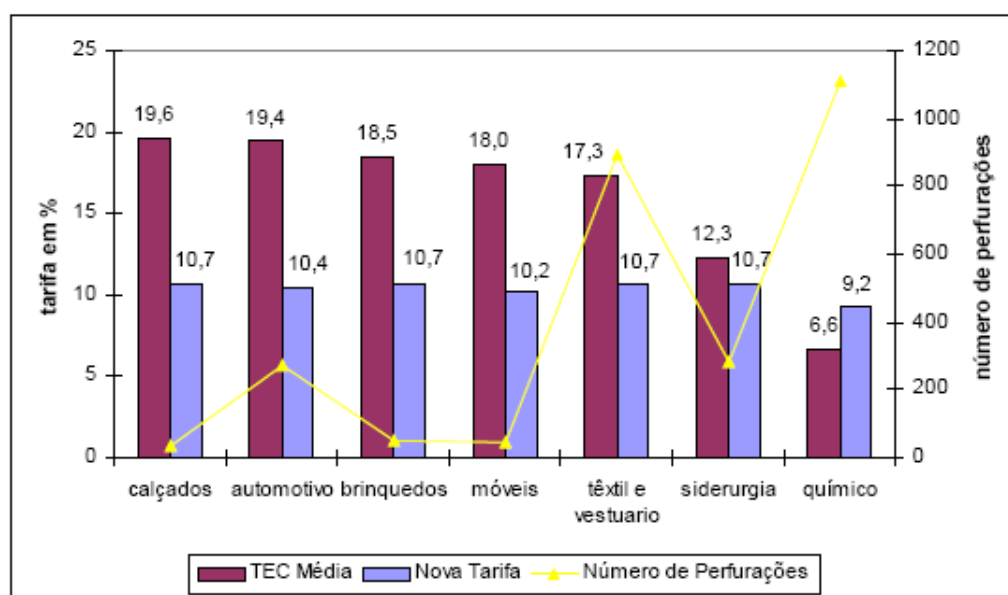
As tarifas consolidadas mais altas (teto máximo de 35%) do Brasil se concentram nos setores automobilísticos, produtos de matéria têxtil, incluindo vestuário em geral e tapetes, e o setor de calçados. Nesses casos, a tarifa aplicada chega a igualar-se com a consolidada, uma vez que eles estão aplicando sua tarifa máxima de importação, ou seja, não possuem margem para futuras negociações, caso necessitem.

De acordo com De Negri *et al* (2005), dentre as 8822 linhas tarifárias da TEC – Tarifa Externa Comum para produtos industrializados, 62,1% resultaria numa TEC superior à tarifa consolidada após aplicação da fórmula. Os setores mais afetados por uma redução tarifária desta proporção seria o setor automotivo, responsável pelas tarifas mais altas do Brasil. Dentre os setores que mais teriam alíquota consolidada final abaixo da TEC estariam os de reatores nucleares, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos (com 886 produtos), seguida de produtos químicos e orgânicos (com 494 produtos) bem como, máquinas, aparelhos e materiais elétricos (com 473 produtos).

A figura 9 simula uma aplicação da fórmula suíça com um coeficiente 15, e mostra a quantidade de produtos, o número de perfurações de um determinado setor que teria a nova alíquota menor que a TEC.

Os setores mais atingidos, de acordo com a figura, seriam o automotivo, calçados, brinquedos, móveis, têxteis e vestuário. De acordo com Barbosa *et al* (2005), os efeitos dessa abertura comercial trariam impactos prejudiciais para o Brasil, pois em alguns setores, como por exemplo, o químico e de bens de capital que já apresentam déficits comerciais importantes, poderiam ser elevados ainda mais. Já o setor automotivo que vem apresentando superávits, gerados pelas instalações das multinacionais no país, poderiam modificar as decisões de investimento dessas empresas no Brasil.

Figura 9: Nova média de tarifa consolidada utilizando coeficiente 15 da Fórmula Suíça



Fonte: MDIC apud Barbosa et alii, 2005

Vale salientar que a fórmula suíça utiliza as tarifas consolidadas, aquelas que podem ser negociadas na OMC e que geralmente são mais altas que as aplicadas, para que o país tenha margem para negociar suas linhas tarifárias.

O resultado das tarifas com a aplicação da fórmula, muitas vezes, atingiram tarifas consolidadas finais menores que as aplicadas, o que pode comprometer bastante os setores atingidos.

3.2 Política Comercial Brasileira: Reforma Tarifária na Década de 90

O objetivo desta seção é conhecer a política comercial adotada pelo Brasil na década de 90, principalmente a partir das negociações ocorridas durante a implantação do MERCOSUL.

A política comercial brasileira passou por várias transformações, durante a década de 90. Pode-se dividir essa década em duas fases: a primeira corresponde às mudanças implantadas pelo governo Collor, a partir de 1991. E a segunda pelo processo de formação do MERCOSUL, responsável por reduzir substancialmente suas tarifas intra-bloco e estabelecer uma única tarifa para países fora do bloco, a TEC.

A política comercial brasileira até 1989 foi marcada por práticas bastante protecionistas, tarifas altas e uma grande dispersão nas alíquotas. Essas medidas eram resultados de uma política de substituição de importações, vivenciada pelos países em desenvolvimento, principalmente na década de 70. (AVERBUG, 1999).

Em 1988, foi implantada a primeira reforma liberalizante no Brasil, com o objetivo de reduzir a redundância da estrutura tarifária e deixá-la mais transparente, entretanto somente em 1989 é que se conseguiu reduzir a média das tarifas. De 44% passou para 35% e aumentou a proporção de itens com alíquota igual ou inferior a 40% de 50% para 80%. O programa também tinha o objetivo de reduzir as alíquotas de setores mais básicos, para diminuir os custos de produção (PINHEIRO e ALMEIDA, 1995).

De acordo com Kume (2008), os anos 90 foram marcados para o Brasil como o período de diretrizes de política econômica, conhecidas como “Consenso de Washington”, que definiram uma liberalização das importações, responsável por eliminar a quase totalidade das barreiras não-tarifárias e reduzir substancialmente as tarifas aduaneiras. Nessa década, foram extintas a maior parte das barreiras não-tarifárias herdadas do período de substituição de importações (AVERBUG, 1998).

De acordo com Pinheiro e Almeida (2005), no início do governo Collor, em 1990, foi iniciado um programa de liberalização bastante forte. As propostas previam:

- a) Eliminação da lista de cerca de 1000 itens, cuja importação estava suspensa;
- b) redução e uniformização das alíquotas de imposto de importação, através de um cronograma a ser iniciado em 1991 a 1994;
- c) extinção dos regimes especiais de importação, exceto o drawback e Zona Franca de Manaus.

De acordo com Kume (2008), esse cronograma de redução tarifária foi iniciado em 1991 e previa atingir uma tarifa média de 20%, dentro de um intervalo de variação de zero a 40%, durante os quatro anos (KUME, 2008).

Esperava-se alcançar um nível médio de tarifa de 14,2%, através desse cronograma de redução tarifária, ao longo dos quatro anos. Essas medidas da política comercial brasileira coincidiram com as negociações do MERCOSUL, quando se percebe o aumento dos fluxos comerciais que acompanharam esta fase, a medida que o bloco estava sendo implantado (VAZ, 2002).

3.3 O MERCOSUL e a Reforma Tarifária Brasileira

A política comercial brasileira da década de 90 seguiu a reforma tarifária ocorrida com a formação do MERCOSUL, em 1991, devido ao processo de integração entre os membros do bloco.

A política comercial do bloco pode ser dividida em duas fases: a primeira de 1991 a 1994 e a segunda a partir de 1994. No primeiro momento, as negociações do bloco foram responsáveis por eliminar as tarifas entre os países membros, visando alcançar uma livre circulação dos bens. Já na segunda fase, a partir de 1994, tinha como objetivo estabelecer uma única tarifa para importações de fora do bloco, através da implantação da TEC – Tarifa Externa Comum.

Essas negociações ocorreram para atingir o objetivo de bloco: estabelecer um mercado comum. Nesse estágio, os países buscam a eliminação de tarifas no comércio intra-bloco, uma livre circulação de serviços e fatores de produção (capital e mão-de-

obra), e a instituição de uma Tarifa Externa Comum (TEC) para as importações fora do bloco.

Atualmente, o bloco é considerado uma união aduaneira, pois além de ter a TEC, possui somente livre de circulação de bens, não incluindo serviços e fatores de produção. A Tarifa Externa Comum não alcança todos os produtos, principalmente devido às diferenças econômicas entre os membros do bloco. Por isso, foi aceitas listas de exceções de produtos que não se enquadrariam na mesma tarifa entre os países.

Conforme Barbosa *et al* (2005), o livre comércio acordado na criação do bloco previa não só o estabelecimento da TEC, mas também a coordenação das políticas macroeconômicas dos países membros, de modo que assegure condições adequadas à concorrência. Esse ainda é um objetivo distante, visto que os membros possuem níveis econômicos bastante divergentes.

De acordo com Baumann (2001), para atingir a livre circulação de bens e serviços e o estabelecimento de uma tarifa externa comum, os membros do bloco deveriam seguir um programa de liberalização comercial, com reduções tarifárias progressivas, lineares e automáticas, a fim de chegar a uma alíquota zero.

3.3.1 O Processo de Redução Tarifária Intra-Bloco

Para atingir tarifa zero entre os membros do bloco, foi realizado um cronograma de reduções tarifárias bastante apertadas. No período inicial, entre 1991 e 1992, as tarifas foram reduzidas 7% semestralmente, partindo de uma queda de 47% sobre os produtos comercializados entre os quatro países do bloco. Este período, considerado de “esquentamento de motores” levou a um efeito imediato no incremento do comércio intra-bloco (FLORÊNCIO E ARAÚJO, 1998).

Baumann (2001) ressalta que essas reduções eram automáticas e não precisavam de qualquer tipo de renegociação para todos os produtos, exceto para os da lista de exceção. Em 1992, foi estabelecido o *Cronograma de Las Leñas*, com metas definidas entre os membros, com o objetivo de reduzir ainda mais as barreiras comerciais entre eles.

Segundo Mendes (1997), os instrumentos de liberalização do comércio para cumprir o Cronograma de Las Leñas, entre os países do bloco previam três componentes: um Programa de Liberação Comercial, Regime de Origem e Regime de Solução de Controvérsias.

O primeiro previa eliminação das barreiras intra-bloco para atingir alíquota zero entre eles. Já o Regime de Origem previa a criação de instrumentos para os países se beneficiarem do programa de liberação de mercadorias, com a segurança de que as mercadorias transacionadas eram produzidas na região. Para isso, de acordo com Mendes (1997), exigia-se um percentual mínimo de 60%, como regra geral, de valor regional agregado.

Já o Regime de Solução de Controvérsias foi instituído não só para solucionar conflitos, mas também para instituir cláusulas de salvaguardas que seriam aplicadas a fim de que as reduções e eliminações não viessem causar danos às indústrias domésticas.

De acordo com Averbug (1998), a estrutura de proteção do *Cronograma de Las Leñas* foi definida conforme apresentado na tabela 8:

Tabela 8: Cronograma inicial de redução tarifária para o comércio entre os membros do MERCOSUL, em 1992

Tipos de produtos	Alíquota acordada
Produtos sem similar nacional, com nítida vantagem e proteção natural elevada ou <i>commodities</i> de baixo valor agregado	0%
Produtos que já possuíam esse nível tarifário em 1990	5%
Produtos dos setores intensivos em insumos	10% - 15%
Maior parte dos produtos manufaturados	20%
Produtos das indústrias de trigo, massas, toca-discos, videocassete e aparelhos de som	30%
Produtos dos setores automobilísticos	35%
Produtos dos setores de informática	40%

As tarifas definidas neste cronograma valiam para o comércio entre os membros do bloco. Notam-se as tarifas ainda altas para bens manufaturados e de maior valor agregado, onde principalmente o Brasil tinha a maior dificuldade de reduzi-las. Já os

insumos industriais correspondiam às tarifas mais baixas, entre 10% e 15%, enquanto que, as *commodities* têm livre circulação entre os países, pois detêm alíquota zero.

De acordo com Florêncio e Araújo (1998), as maiores resistências ao cronograma de redução tarifária vieram do setor industrial argentino, pois se via mais exposta à concorrência das indústrias brasileiras, mais eficazes. Entretanto, o setor industrial brasileiro também apresentou restrições ao processo, pois sabiam o rumo que estavam tomando as negociações para alcançar a TEC, o que poderia prejudicar sua produção, já que a indústria de países fora do bloco era mais eficiente que a brasileira.

As discrepâncias entre as tarifas de cada país mostram a dificuldade que o Brasil teria para reduzir suas alíquotas, uma vez que era o país com tarifas mais altas. Havia divergência de interesses entre países quanto à adoção da TEC. Para a Argentina, a tarifa deveria ser implantada para revigorar e modernizar o seu parque produtivo e elevar a competitividade, através da internacionalização de insumos a custos compatíveis com os encontrados no mercado internacional. E, por outro lado, para o Brasil, a TEC seria uma maneira de proteção ante terceiros países e blocos comerciais (VAZ, 2002).

Apesar de todo o esforço para eliminar as tarifas entre os membros do bloco, ainda restaram algumas exceções nesse processo, que valeriam para os primeiros quatro anos. Essas exceções estariam presentes no Regime de Adequação.

Os produtos escolhidos para se adequar a esse regime deveriam seguir um programa de reforma tarifária diferentes, iniciando uma redução de 10% em 1994, depois 30%, em 1995, 55% em 1996, 77,5% em 1997, e 100% em 1998, com exceção do Paraguai e Uruguai que seguiria até 1999 (FLORÊNCIO e ARAÚJO, 1998).

Há ainda dois grupos de produtos que não possuem tarifa zero no comércio intra-bloco. O setor açucareiro, onde foi criado um grupo *Ad-Hoc* para apresentar uma liberalização gradual do comércio intra-bloco dos produtos deste setor. E no segundo grupo, se encontram às mercadorias oriundas das Zonas Francas (MERCOSUL, 1994).

Os produtos provenientes das Zonas Francas quando comercializados no país sede obedeceriam à legislação local, entretanto, se vendidos para outro país do MERCOSUL seriam considerados extrazona e pagariam tarifa normal (Florêncio e Araújo, 1998). Em 2002, o governo decretou que os produtos oriundos da Zona Franca de Manaus - Brasil e da Zona Franca de Colônia - Uruguai seriam isentos da TEC e de tarifas entre ambos.

De acordo com Florêncio e Araújo (1998), o Regime de Adequação é pouco significativo, se forem observados o volume do comércio dos produtos sujeitos a esse regime, que não ultrapassa 5% do total de intercâmbio entre os países do bloco. Nesse contexto, restam 95% do volume total do comércio intrazona com tarifa zero entre eles.

3.3.2 O Processo de Redução Tarifária Extra-Bloco: Implantação da TEC

A partir de 1994 com a implantação da TEC, os países do bloco tiveram que adequar sua política comercial ao novo processo.

O período de negociação da TEC teve início em meados de 1993, sem definir claramente uma metodologia a ser utilizada. A referência que se tinha era a mesma adotada pela União Européia, no qual a alíquota comum era igual a média aritmética das alíquotas nacionais de cada membro do bloco. Entretanto, para o MERCOSUL, essa metodologia não seria eficaz, pois as diferenças entre os países eram muito grandes, não atingindo um resultado uniforme (BAUMANN, 2001).

Foi definida a TEC baseada nas seguintes características:

- a) *Uma tarifa média de aproximadamente 11%;*
- b) *as alíquotas incidentes sobre insumos situadas entre 6% e 12%;*
- c) *os produtos de consumo final com tarifas da ordem de 18-20%. (BAUMANN, 2001)*

O Brasil conseguiu que a implantação da TEC refletisse sua própria estrutura tarifária, com níveis definidos desde sua reforma tributária em 1990, o que facilitou o processo de integração para o país. (VAZ, 2002)

A TEC é estabelecida baseada no princípio de que os produtos com maior valor agregado têm maior tarifa, contemplando os interesses dos países de defenderem sua indústria local.

A TEC não foi adotada a todos os produtos. Permitiu-se que os países elaborassem uma lista de exceção, devido às disparidades econômicas entre os membros do bloco. De acordo com Torrent (2006), os países do bloco receberam tratamentos diferentes, devido à heterogeneidade dos integrantes, em relação a sua economia e as suas características geográficas.

A partir dessas negociações, a TEC estabeleceu exceções para dois grupos de produtos. O primeiro composto de bens de capital (900 itens tarifários) e produtos de informática e telecomunicações (200 itens tarifários), com tarifas nacionais bem variadas.

Já o segundo grupo, chamado de Lista de Exceção Nacional, continha produtos dos mais variados setores, com alíquotas bem diversificadas para cada um deles. O objetivo era que os países fossem convergindo à TEC no prazo de cinco anos, à medida que fossem feitos ajustes nos setores. A quota de bens para a Argentina e Brasil era de 300 itens tarifários, enquanto que para o Paraguai e Uruguai era de 399, cada um (KUME, 2008).

O Brasil fixou tarifas entre 35% e 40%, para os bens de informática e telecomunicações, devido à produção local, enquanto que os países do bloco estabeleceram a tarifa em 16%.

Já para bens de capital foi definida uma tarifa de 14%, considerada por muitos, baixa. Para Kume e Piani (2001), alguns defendiam que para estimular o crescimento econômico do país, as tarifas desse setor deveriam ser baixas, proporcionando o acesso a novas tecnologias, através do aumento das importações de máquinas e equipamentos.

Pesquisas realizadas por Hsieh (2000) apud Kume *et al* (2008) mostraram que o preço relativo de bens de capital está associado negativamente à participação das importações no investimento total de máquinas e equipamentos. De acordo com o autor,

o diagnóstico mostra que dificilmente o Brasil faria parte a curto ou médio prazo de um grupo de países produtores e exportadores de máquinas e equipamentos.

Vaz (2002) relatou que a TEC foi implantada com o objetivo de incentivar a competitividade externa dos Estados, devendo os países não discordar quanto a adoção de tarifas mais baixas. Não deveria haver discriminação em favor de algum setor particular, ou seja, deveria alcançar uma taxa de proteção efetiva o mais uniforme possível.

De acordo com Florêncio e Araújo (1998), dentre as principais razões de implantar a TEC no bloco está a existência de uma margem de preferência, ou seja, as tarifas aplicadas no comércio intra-bloco deveriam ser menores que as adotadas nos países fora do MERCOSUL. Uma maneira de incentivar o incremento de comércio entre a região e facilitar o processo de integração.

Além disso, com a TEC, os países do bloco garantem condições de concorrência dentro do MERCOSUL, pois poderiam importar insumos e matérias-primas com tarifas baixas, tornando seus produtos finais mais competitivos.

Os membros definiram que a lista da Argentina e do Brasil deverá conter 100 produtos até 2009, sendo reduzidos para 93 produtos até janeiro de 2010, e em julho do mesmo ano diminuir para 80 produtos, chegando a 50 no final de 2010. A previsão é de eliminar a lista de exceção nacional até 2011 para o Brasil e Argentina. A exceção será para o Uruguai e Paraguai que terão um prazo maior, até dezembro de 2015 deverão conter 100 produtos em suas listas (MDIC, 2007).

Conforme se observa na tabela 9 dentre os principais produtos da lista brasileira está o leite, queijo, alho, vinhos, calçados para esporte, com tarifas que variam de 20% a 35%, contra a média de 11% aplicada aos produtos inseridos na TEC.

Desse total, 16 produtos têm tarifa nacional superior à TEC, com predominância de produtos agrícolas, como observado na tabela acima, como o leite, queijo, arroz, além dos bens de consumo, como vinho. O restante com tarifas aplicadas reduzidas para valores bem inferiores à TEC, pois em sua maioria servem como matérias-primas.

Tabela 9: Principais produtos inseridos na Lista de Exceção Nacional do Brasil à TEC

Produto	TEC %	Tarifa aplicada %	Política adotada
Leite	16	27	Aumento
Queijo Mussarela	16	27	Aumento
Arroz polido ou brunido	12	16	Aumento
Pêssegos em calda	14	55	Aumento
Vinhos Excetos: do Porto, da Madeira, de Xerez e de Málaga (20%)	20	27	Aumento
Cimento comum	4	0	Redução
Anidro	10	0	Redução
Produtos Químicos	12	2-4, 5	Redução
Laminados a quente de ferro ou aço não ligados Exceto: espessura igual ou superior a 4,75mm, não superior a 10mm (12%)	12	0	Redução
Laminados a frio Obs: Restante do subtítulo aplica-se tarifa de 12%	12	0	Redução
Barras de ferro ou de aço dentadas com nervuras	12	0	Redução
Bielas, cabeçotes, pistões, injetores para motores diesel	16	0	Redução
Congeladores para uso em naco de sangue	20	0	Redução
Virabrequins para motores diesel	16	0	Redução
Casquilhos para motores diesel	16	0	Redução
Acumuladores elétricos	18	0	Redução
Produtos hospitalares	8 a 16	0	Redução

Fonte: MDIC, 2008.

Vale salientar que, os produtos inseridos na Lista de Exceção à TEC são aqueles com alíquotas diferentes das tarifas acordadas entre os quatro países. Entretanto, não significa que esses produtos detêm as alíquotas mais altas. Lembrando que, os setores com maior valor agregado e de bens de consumo, por exemplo, são aqueles que possuem tarifas aplicadas mais altas, como é o caso do setor automobilístico.

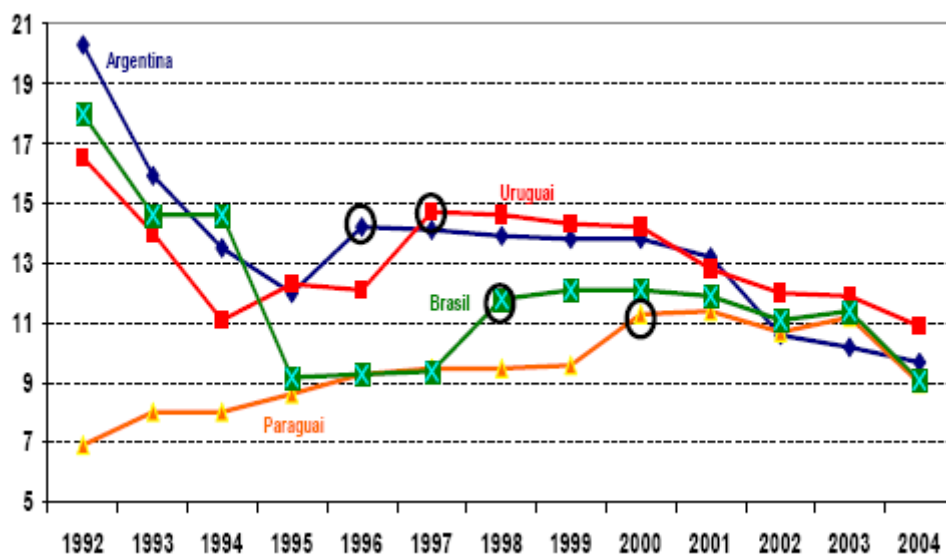
3.4 Resultados da Abertura Comercial para o Brasil

a) Queda nas tarifas de importação

No período de 1992 a 2002 foi verificada uma queda bastante significativa na média das tarifas dos países do MERCOSUL. Na Argentina, suas tarifas foram reduzidas pela metade. No Brasil, a diminuição foi de 25%, enquanto que no Uruguai 33% (KUME, 2008).

A figura 10 mostra que os países apresentaram queda das tarifas médias durante a década de 90. Com exceção do Paraguai, que até 2003, sua tarifa média apresentou um crescimento, visto que antes do processo de integração já detinha tarifas mais altas.

Figura 10: Variação da tarifa aplicada nos países do MERCOSUL (1992 – 2004)



Fonte: Berlinski et al (2006) apud Kume (2008)

De acordo com Kume (2008), as reduções tarifárias nos países do bloco se deram de forma mais rápida para bens de consumo e bens intermediários. Entretanto, para os sócios maiores, as tarifas relacionadas a bens de capital e em menor medida, suas peças e acessórios, continuaram com reduções insignificantes ao longo do período.

Como se podem observar, através da tabela 10, os setores demonstrados sofreram uma queda muito maior nas tarifas, até 1994, reflexo das medidas adotadas pelo processo de integração do bloco. Como exemplo se pode citar o setor de vestuário, têxtil e de automóveis, considerados bens de consumo, que sofreram uma queda de cerca de 50%, entre 1991 e 1994. Já os bens de setores mais básicos, como agropecuária e siderurgia, por apresentarem tarifas mais baixas, em 1991, de 5,1 e 10,3, respectivamente, o impacto da redução foi bem menor.

Tabela 10: Média da Tarifa Aplicada brasileira por setor - 1987-1998 (em %)

Setor	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Agropecuária	43	17	6	5,9	5,1	3,9	3,5	3,2	7,4	7,3	9,9	9,9
Siderurgia	29,9	29	15,4	14,5	10,3	7	5,8	6,3	7,1	7,8	10,2	10,2
Máquinas e tratores	49	46,8	38,8	37,2	28,5	20,2	19,1	19	16,5	15,5	17,8	17,7
Material elétrico	65,4	50	41,2	44,1	35,2	23,5	18,8	18,4	21,3	17,2	19,8	19,5
Equipamentos eletrônicos	54,1	48,6	39,4	40,6	35,2	24,3	20,7	19	19,3	15,6	17,9	17,4
Automóveis, caminhões e ônibus	92,6	65	65	78,7	58,7	39	34	18,9	41	52,4	47,1	38,1
Peças e outros veículos	61,7	42,8	38	37,4	29,9	20,8	17,9	17,4	17,9	16,1	18,7	18,5
Têxtil	87,4	57,3	53,3	31,8	30,6	20,9	15,6	13,2	14,9	16,3	19,4	19,4
Vestuário	102,7	76	75	51,1	48,3	29,3	20	19,4	19,8	19,8	22,8	22,8
Calçados	74,1	41	35,8	29,6	24,8	16	14,2	13,2	17,9	15,3	18	17,2

Fonte: Kume et al, 2003

A tabela 10 também mostra que a partir de 1994, as tarifas sofreram um aumento na maioria dos setores, reflexo da pressão dos setores por maior proteção e os sucessivos déficits no balanço de pagamentos.

Atualmente, a média da tarifa média do MERCOSUL é de 10% para os produtos importados de países fora do bloco, enquanto que países desenvolvidos como Estados Unidos, Japão e membros da União Européia possuem uma tarifa média entre 4,9 a 6,9%, o que demonstra um grau de liberalização ainda baixo para os países do MERCOSUL (KUME, 2008).

b) Déficits no balanço de pagamentos

Uma das conseqüências da política de liberalização foi o aparecimento de déficits comerciais em 1994, devido à forte apreciação do câmbio, reflexo da introdução do Plano Real, em 1994. Nesse cenário, o governo brasileiro elevou de imediato as tarifas em 109 bens de consumos duráveis, ao mesmo tempo em que reduziu as tarifas de 150 bens de insumo básico, na intenção de pressionar os preços domésticos (TORRENT, 2006).

Dentre os 109 produtos de consumo duráveis que sofreram elevação de suas tarifas de importação estavam os automóveis, motocicletas, tratores, eletroeletrônicos de consumo, tecidos e tênis. O aumento das tarifas buscou atender a pressão por maior proteção, uma vez que as reduções tarifárias deixaram esses setores bastante expostos à concorrência externa. O reflexo dessas medidas pode ser observado, através da tabela 9.

Como se pode observar na tabela 11, há uma elevação das tarifas, até 2000, de 11,1% , em 1994 para 14,2%, em 2000. De acordo com Kume (2008), esse aumento das tarifas se deve ao fato das importações virem numa trajetória crescente desde janeiro de 1993 e que a queda de capitais externos, após a implantação do Plano Real, provocou uma forte valorização cambial foi considerado fundamental para assegurar a estabilidade dos preços, ao mesmo tempo em que provocou desequilíbrios nas contas externas brasileiras.

Tabela 11: Evolução das tarifas aplicadas extra-zona no MERCOSUL

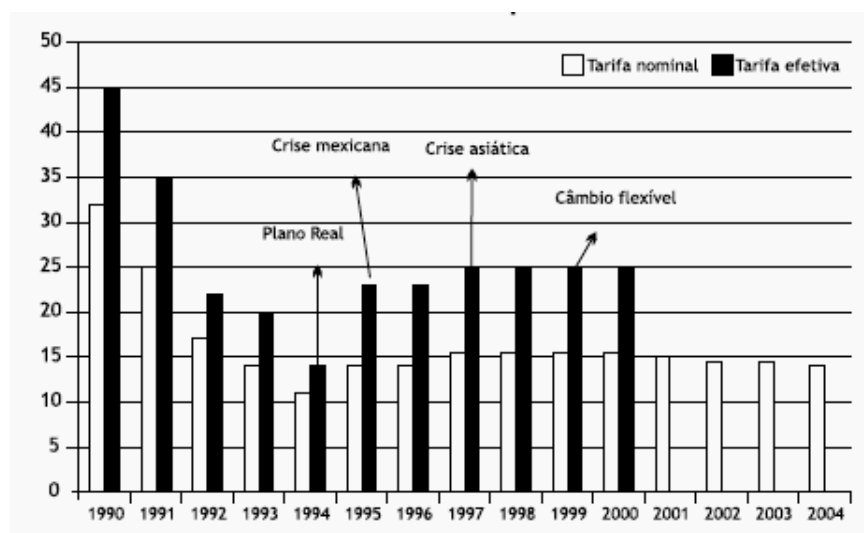
Ano	Média Aritmética	Desvio-padrão
1993	14	8,3
1994	11,1	7,9
1995	12,3	9,8
1996	12,1	8,1
1997	14,7	7,7
1998	14,6	7,3
1999	14,3	7,0
2000	14,2	7,0
2001	13,2	6,8
2002	11,8	7,3
2003	11,7	7,3
2004	10,7	6,6

Fonte: Kume et al, 2005

A pressão para proteger alguns setores da economia neste cenário marcado por políticas comerciais não consolidadas permitiu que o Brasil utilizasse a quota que tinha no MERCOSUL de 300 produtos brasileiros, que poderiam ir para a lista de exceção nacional.

Somente em 1999, após a depreciação da moeda brasileira e adoção do câmbio flutuante²⁷, é que o governo reduziu as tarifas em 0,5 ponto percentual, compensando o aumento de 3 pontos percentuais em 1997. Em seguida, em 2002, foi elevado mais um ponto percentual e em 2004, mais 1,5 ponto percentual (KUME, 2008).

Figura 11: Tarifa aplicada e consolidada brasileira no período de 1990-2004



Fonte: Tarifas nominais e efetivas, 1990-1999, Kume et al (2003).

A figura 11 mostra a política comercial brasileira de importação até 2000. Nota-se uma redução bastante significativa nas médias das tarifas aplicadas de 1990 até 1994, de cerca de 30% para pouco mais de 10%, como acordado nas negociações do MERCOSUL. Em seguida, com a introdução do Plano Real, em 1994, há uma pequena elevação, devido às fortes pressões de valorização no câmbio, preocupando vários setores em relação ao aumento da concorrência externa.

²⁷ “No regime de taxas de câmbio flutuantes ou flexíveis, o Banco Central permite que o regime cambial estabeleça o preço da moeda estrangeira. Há, de um lado, agentes que demandam moeda estrangeira – importadores, turistas que vão ao exterior, etc. – e, de outro, aqueles que demandam moeda nacional em troca da moeda estrangeira que possuem – exportadores, turistas estrangeiros no país etc”. (AUXILIADORA e SILVA, 2007, p.164).

c) Proteção a alguns setores

O perfil dos setores mais protegidos atualmente continua sendo o mesmo que os da década de 90. De acordo com Kume (2008), os setores com maior valor agregado e produtos de consumo, como automóveis, caminhões e ônibus, equipamentos eletrônicos, vestuário e calçados são aqueles com tarifas mais altas.

Em contraposição, os menos protegidos continuam sendo àqueles pertencentes aos setores mais básicos da economia, como extração de petróleo e carvão, extrativa mineral, siderurgia e metais não-ferrosos.

Um dos setores que recebeu mais proteção do governo foi o automobilístico. De acordo com Florêncio e Araújo (1998), esse setor constitui um caso à parte em relação ao processo de liberalização comercial. A política entre os países difere quanto às restrições tarifárias. No caso brasileiro, o país prevê limitações quantitativas para veículos acabados e algumas isenções tarifárias para acessórios e peças automotivas, de acordo com o regime automotivo brasileiro, aprovado desde 1995.

A Argentina também possui o mesmo perfil brasileiro em relação ao setor automotivo. Entretanto, para os bens de consumo e intermediários, as tarifas são mais moderadas. Já no Uruguai, as maiores tarifas são para a maioria dos bens, com exceção para os bens de consumo (TORRENT, 2006).

d) Desvios de comércio

Uma das conseqüências do processo de integração do MERCOSUL e liberalização comercial é o surgimento de criação ou desvio de comércio. De acordo com Sabbatini (2004), o desvio de comércio ocorre se as importações de A, antes originárias do país C, apartado do acordo de livre-comércio, forem substituídas, também como conseqüência do acordo preferencial, pelas compra proveniente de seu parceiro B, cuja produção é menos eficiente que a de C.

O desvio de comércio, muitas vezes, não é interessante por causar uma falsa impressão de competitividade dos produtos, visto que o preço do país de fora do bloco se torna mais alto que dos membros do bloco.

Conforme Sabbatini (2004), somente dois setores promoveram desvio de comércio: derivados do leite e extração de petróleo e gás natural, devido a uma maior competitividade dos sócios do MERCOSUL.

Por outro lado, há criação de comércio quando a produção doméstica de um país A é substituída, a partir da ausência de barreiras tarifárias, possibilitada por acordo de livre-comércio, por exportações do país-sócio B que, dada suas dotações de fatores, é capaz de produzir de forma mais eficiente a mercadoria a ser comercializada.

De acordo com Sabbatini (2004), foram constatados 22 setores com criação e abertura comercial, dentre eles: siderurgia, metalurgia, produtos químicos, complexo eletrônico, indústria de papel e gráfica, borracha, fabricação de calçados e artigos de couro e pele, indústria alimentícia e de bebidas. Caracterizando a importação de produtos finais e bens de capital para atender ao mercado interno e modernizá-lo.

Entretanto, esses produtos responderam por menos de 1,4% nas vendas externas em 2001 e 6,4% na participação da demanda em 2001. O que não caracteriza efeitos nocivos ao bem-estar dos consumidores brasileiros e, sobretudo, dos estrangeiros (SABBATINI, 2004).

e) Grau de abertura do bloco

Kume (2008) utilizou um indicador, como demonstrado na figura 12, para analisar o grau de abertura dos países do MERCOSUL, o *Index Economic Freedom – Trade* (ILC), calculado pela The Heritage Foundation²⁸. Comparando o grau de abertura entre os países do MERCOSUL com países desenvolvidos, observa-se que os primeiros também se encontram abaixo (média entre 60 e 70), enquanto que os desenvolvidos

²⁸ O índice se baseia nas tarifas mínimas, média ponderada das importações e máxima, além das barreiras não-tarifárias. O índice varia entre 0 e 100, sendo o maior grau de liberalização comercial quanto mais próximo estiver de 100.

possuem índice entre 70 e 80, mais próximos de 100, caracterizando um grau de abertura maior.

Figura 12: Indicadores de abertura comercial de países escolhidos

Pais/bloco	Tarifa média (ano)	IRCG-Banco Mundial (2007)	ILC - Heritage Foundation (2007)
MERCOSUL			
Argentina	10,4 (2000)	16	61,4
Brasil	10,4 (2004)	22	64,8
Paraguai	8,9 (2004)	14	67,4
Uruguai	9,3 (2006)	16	71,6
Desenvolvidos			
Estados Unidos	4,9 (2004)	9	76,6
Japão	6,4 (2006)	16	75,2
União Européia	6,9 (2006)	9	76,6
Em desenvolvimento			
Chile	5,9 (2003)	9	72,4
China	9,7 (2005)	11	68,0
Coreia do Sul	12,8 (2004)	10	64,2
Índia	17,5 (2007)	20	51,2
México	16,5 (2001)	27	72,6

Fonte: Kume, 2008

Os dados demonstrados são importantes para analisar se a abertura comercial do MERCOSUL implica no crescimento econômico para os países do bloco. Kume (2008) constatou que essa hipótese é negativa, pois se acredita que o crescimento econômico dos países deve ser acompanhado de medidas complementares a fim de tornarem as empresas competitivas no mercado.

Tem se fortalecido a tese de que política comercial pode contribuir para o crescimento econômico, mas somente complementada por políticas macroeconômicas apropriadas e ambientes institucionais que assegurem os direitos de propriedade, que garantam o cumprimento de contratos através de um sistema judiciário eficiente e que sejam elaboradas medidas adequadas de regulação, quando necessárias (KUME, 2008).

Kume (2008) ainda afirma que a liberalização das importações deve ser acompanhada de algumas medidas econômicas com a finalidade de atingir o crescimento econômico desejado para um país. Portanto, percebe-se que abrir para a entrada de produtos importados não é uma medida fácil e rápida de ser adotada, uma vez que ainda existem setores sem competitividade suficiente para competir no mercado internacional.

f) Crescimento do fluxo de comércio

Os resultados da política de liberalização comercial do Brasil, devido ao processo de integração no MERCOSUL foram observados principalmente em relação ao crescimento do fluxo de comércio do Brasil e os membros do MERCOSUL.

De acordo com Vaz (2001), só na primeira década de 90, o comércio entre os países do MERCOSUL cresceu 336%, evoluindo de US\$ 4, bilhões, em 1990, antes da criação do bloco para US\$ 18,2 bilhões, em 2000.

O crescimento do fluxo de comércio intra e extra-bloco pode ser constatado na figura 13, onde se observa um aumento até 1998, e posteriormente um declínio em todo o fluxo de comércio. O decréscimo é consequência do processo de desaceleração da economia brasileira, diante da desvalorização cambial, em 1999.

Figura 13: Fluxo anual de comércio intra e extra-MERCOSUL (em bilhões)

Fluxo anual	1990	1994	1998	2002	(Δ%) 94/90	(Δ%) 98/94	(Δ%) 02/98	(Δ%) 02/00
1. Intra-MERCOSUL	8,2	23,7	40,8	20,4	188,7	71,8	- 50,0	148,8
1.1 Argentina-Brasil	4,2	15,8	29,8	14,3	277,2	88,8	- 52,0	240,5
1.2 Outros	4,0	8,0	11,0	6,1	97,2	38,3	- 44,5	52,5
2. Extra-MERCOSUL	65,6	98,2	135,8	127,8	49,7	38,9	- 5,9	94,8
3.Total	73,8	121,9	177,6	148,2	65,2	45,3	- 16,6	100,8

Fonte: KUME e PIANI, 2003

Segundo Kume e Piani (2003), na primeira fase de implantação do bloco (1990-94), o comércio entre os membros do MERCOSUL cresceu 188,7%, comparado com 50% com o resto do mundo. Entretanto, a maior parte desse crescimento deve-se ao Brasil e a Argentina (US\$ 4,2 bilhões para US\$ 15,8 bilhões), ou seja, 75% de variação. O comércio intra-bloco ainda continuou a crescer, no período seguinte (1994-1998), após a implantação da TEC, entretanto não tão elevado (71,8%) como na primeira fase. Já a partir de 1998, houve uma redução bastante significativa para o processo de integração do bloco, uma queda de 50%.

Com tarifas mais reduzidas, as importações dispararam em determinados setores, como por exemplo, o automotivo. No período entre 90 e 95, houve um crescimento de mais de 300% das importações de automóveis, ônibus e caminhões.

Na figura 14 se observa o crescimento da participação do setor no período de 90 a 95. Nota-se que outros veículos e peças possuem uma participação maior nas importações, entretanto com crescimento que uma redução na tarifa não teria tanto impacto no aumento do consumo.

Figura 14: Coeficientes de Importação da Indústria Brasileira (%)

Setores	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Carvão e outros	407,1	548,2	627,9	680,68	645,6	705,11	593,5	511,6	529,1	687,5	657,1
Equipamentos eletrônicos	22,62	27,12	41,71	54,7	53,99	58,79	67,58	81,92	107,7	127	151
Elementos químicos não-petroquímicos	31,48	35,69	37,6	41,95	43,99	52,99	52,36	56,43	57,95	52,36	54,07
Fios têxteis artificiais	5,86	8,09	7,98	12	13,12	33,52	40,76	49,97	44,12	47,16	53,31
Fabricação e manut. de máquinas e equip.	16,3	19,3	18,38	20,14	30,68	40,24	42,94	65	61,88	49,47	37,84
Material elétrico	9,73	9,18	9,77	11,84	16,99	22,03	25,5	28,45	28,33	29,89	27,07
Outros veículos e peças	9,85	11,15	13,73	12,63	14,37	18,52	22,06	24,88	28,33	25,99	26,34
Automóveis, caminhões e ônibus	0,53	3,56	5,93	11,63	19,28	33,82	18,53	25,84	35,6	19,92	17,7

Fonte: PROTTI, 2003

g) Produtividade

De acordo com alguns estudos, a abertura comercial também trouxe aumento de produtividade²⁹ para a economia brasileira. Ferreira³⁰ (2002), afirmou em sua pesquisa que à medida que houve um aumento no processo de liberalização comercial houve

²⁹ Há divergências entre os estudiosos quanto a relação entre abertura comercial e produtividade, pois de acordo com Kume (2008), não há evidências empíricas que confirmem essa relação.

³⁰ Ferreira (2002) utilizou dados que comprovaram o crescimento da produtividade brasileira e testou-os, através da tarifa nominal incidente sobre o produto e da taxa de proteção efetiva. As variáveis dependentes utilizadas foram às taxas de crescimento da produtividade do trabalho e da produtividade total dos fatores.

também um crescimento da produtividade brasileira, tanto nas tarifas aplicadas como na taxa de proteção efetiva³¹.

Ferreira e Rossi (2003) *apud* Galvão *et al* (2005), também relacionaram o aumento na produtividade de 16 setores industriais com a liberalização comercial. Os setores com um maior crescimento na produtividade são aqueles que sofreram maior queda em sua tarifa aplicada, conforme mostra a figura 15.

Figura 15: Taxa de crescimento anual da produtividade total dos fatores e tarifa consolidada no Brasil, por setor (%)

Setor industrial - IBGE	Tarifa nominal			Produtividade total dos fatores	
	1987	1990	1997	1985-1990	1991-1997
Minerais não-metálicos	98,7	24,5	7,3	- 3,03	3,22
Metalurgia e siderurgia	72,8	23,7	12,8	- 2,89	4,01
Máquinas e equipamentos	62,1	39,5	13,9	- 2,11	3,39
Eletrônica e equipamentos de comunicação	100,4	39,6	14,5	- 2,93	4,34
Automóveis, caminhões e ônibus	115,9	55,9	16,7	- 9,08	4,64
Papel e seus produtos	82,2	23,1	11,9	- 4,28	2,70
Borracha	101,7	49,6	12,8	- 4,56	1,63
Química	34,2	13,4	8,2	- 5,01	3,53
Farmacêutica	42,2	26,0	10,0	- 4,15	- 1,28
Perfumaria, sabões e velas	184,4	59,2	10,0	- 0,40	1,78
Material plástico	164,3	40,0	16,5	- 6,43	2,83
Têxtil	161,6	38,8	15,8	- 5,72	3,60
Vestuário e calçados	192,2	50,0	19,6	- 5,34	0,69
Produtos alimentares	84,2	27,4	12,1	- 3,26	2,78
Bebidas	183,3	75,1	14,5	- 1,10	2,68
Fumo	204,7	79,6	9,0	- 1,07	1,77
Média	117,8	41,6	12,9	- 3,83	2,65

Fonte: Ferreira e Rossi, 2003 *apud* Kume 2008.

Os setores que apresentaram maior taxa de crescimento anual da produtividade total dos fatores durante o período da abertura comercial (1991 a 1997) foram os setores de automóveis, caminhões e ônibus, seguidos pelo de eletrônica e equipamentos de comunicação, além de metalurgia e siderurgia. De acordo com Ferreira e Rossi (2003) *apud* Galvão *et al* (2005), o aumento da produtividade desses setores está atrelado ao processo de redução tarifária enfrentado por eles.

³¹ A taxa de proteção efetiva é calculada sobre o valor adicionado interno, ou seja, sobre o preço do bem menos os custos dos insumos importados empregados na produção do bem (SALVATORE, 2000).

Estudo realizado por Schor (2006) ressaltou que setores que tiveram uma maior redução tarifária são aqueles que apresentaram um aumento da concentração da produção em empresas mais produtivas. O que significa dizer que embora as empresas menos produtivas não tenham deixado o mercado em função da redução tarifária, elas perderam parcela de mercado.

Pesquisas realizadas por Gonzaga *et al* (2001) *apud* Soares e Mendes afirmaram que a liberalização das importações causou também uma queda nos salários relativos da mão-de-obra, durante o período de 1988 a 1995. Os resultados mostraram que houve uma queda nos salários relativos de 25,5% durante o período de liberalização das importações.

Esses resultados confirmam a teoria do Teorema de *Stolper-Samuelson*. Isso porque, a teoria afirma que o comércio beneficia o fator de produção abundante, ou seja, por mão-de-obra qualificada não ser um fator de produção abundante no Brasil, há uma tendência de queda dos salários.

De acordo com Maia (2003), a liberalização comercial incentivou o mercado de trabalho a demandar mais mão-de-obra qualificada, em consequência da maior exposição da economia nacional no mercado internacional. O estudo constatou que por causa do aumento do consumo neste período, devido ao aumento das importações, foram gerados novos postos de trabalho. Entretanto, os efeitos causados por causa da mudança tecnológica e da liberalização comercial fizeram com que reduzisse a quantidade de mão-de-obra não qualificada.

4 Capítulo

Metodologia utilizada na pesquisa

4.1 Abordagem do problema

Neste capítulo será apresentada a abordagem utilizada para alcançar os objetivos deste trabalho. Será apresentada a metodologia e os dados utilizados para o desenvolvimento do trabalho.

4.2 Problema

Conforme apresentado no Capítulo 1, o objetivo do trabalho é analisar os impactos das políticas comerciais adotadas pelo Brasil, a fim de reduzir as tarifas de importação. Para isso, será feita uma simulação de redução tarifária, utilizando como exemplo o setor automotivo e têxtil. A proposta de uma redução tarifária será feita baseada em modelo proposto pela OMC para países em desenvolvimento.

O objetivo geral do trabalho foi subdividido em objetivos específicos descritos a seguir:

- ⇒ Determinar novas tarifas de importação do setor automotivo e têxtil após a aplicação do modelo de redução tarifária conhecido como fórmula suíça;
- ⇒ Determinar a variação do volume importado do setor a partir da utilização das novas tarifas de importação;
- ⇒ Analisar os impactos da proposta de redução tarifária nos setores automotivo e têxtil brasileiro.

Este trabalho se propõe a analisar cada objetivo descrito acima, levando em consideração a importância das medidas que o país irá adotar, através de sua política comercial.

Com o crescimento do processo de integração de blocos econômicos, acordos bilaterais e multilaterais, os países cada vez mais devem se preocupar com o direcionamento de sua política comercial, que muitas vezes visam reduzir ou eliminar barreiras comerciais, seja tarifária ou não, para buscar o crescimento do comércio internacional.

A condução da política comercial do país, influenciada, muitas vezes, por blocos econômicos ou negociações multilaterais geram consequências para determinados setores da economia, positivas ou negativas, dependendo do ponto de vista analisado.

Pretende-se assim, com este trabalho, analisar as consequências de uma nova estrutura tarifária no Brasil, utilizando como exemplo o setor automotivo e têxtil.

4.3 Metodologia e Dados Utilizados

A metodologia utilizada neste trabalho foi qualitativa, pois foram feitas análises dissertativas, explorando estudos já realizados por outros autores, a fim de fazer uma análise mais detalhada dos resultados que foram encontrados. As informações foram baseadas em documentos e bibliografias sobre as diferentes perspectivas teórico-metodológicas presentes nos discursos e práticas adotadas nas negociações internacionais brasileira.

A metodologia também é descritiva, visto que aplica o modelo de redução tarifária proposto pela OMC, utilizando como exemplo o setor automotivo e têxtil brasileiro. O método também é considerado quantitativo, pois irá determinar a variação da quantidade do volume importado pelo Brasil, após uma redução tarifária.

4.3.1 Base de dados

Os dados foram levantados baseados em pesquisas e estudos realizados por autores que já abordaram o tema. Utilizamos estudos já realizados sobre o processo de abertura comercial enfrentado pelo Brasil na década de 90, analisando as consequências para alguns setores da economia. Esses estudos foram importantes por servirem de base ao analisar os resultados encontrados neste trabalho.

A fim de mensurar a quantidade variada do volume importado com a nova tarifa de importação no setor automotivo e têxtil foram utilizados alguns dados já existentes que foram aplicados à fórmula da elasticidade. O motivo do uso da fórmula ocorreu devido à variação do comportamento de cada produto diante de uma redução do preço,

uma vez que as variações do consumo mudam conforme a magnitude da elasticidade de cada produto.

A base de dados já existentes foi descritas a seguir:

a) Tarifas Consolidadas

Para realizar uma redução tarifária nos setores automotivo e têxtil brasileiro foram utilizadas todas as tarifas consolidadas que constam nos Capítulos 50 a 63, 86 e 87 da Lista III de Concessões Tarifárias do Brasil no âmbito da OMC. A Lista III utiliza a mesma classificação dos produtos que constam na TEC - Tarifa Externa Comum, entretanto, a diferença é que na primeira constam as alíquotas consolidadas, enquanto que na segunda estão as alíquotas aplicadas. Os Capítulos 50 a 63 são relacionados ao setor têxtil, enquanto que os Capítulos 86 e 87 referem-se ao setor automotivo.

b) Fórmula Suíça

Na redução, as tarifas de importação do setor automotivo, foi utilizado um modelo de proposta das negociações da OMC, conhecido como Fórmula Suíça. Foram aplicadas as tarifas consolidadas do capítulo 87 da TEC no modelo abaixo:

$$t_1 = (a \times t_0)/(a + t_0),$$

onde t_1 = tarifa consolidada, após a aplicação da fórmula

t_0 = valor inicial de cada posição tarifária

a = coeficiente que representa valor máximo das tarifas finais

c) Elasticidades dos Produtos

A pesquisa tomou como base as elasticidades de alguns setores, através de estudos realizados anteriormente. Foi utilizado o estudo realizado por Tourinho *et al* (2002), o qual definiu a elasticidade para 28 setores industriais brasileiros. A elasticidade encontrada é chamada de elasticidade de Armington.

De acordo com os autores, a elasticidade de Armington é utilizada para casos em que se queira medir a elasticidade de substituição de bens domésticos por bens importados. Portanto, será útil considerar os resultados desse estudo, visto que este trabalho irá mensurar o crescimento das importações, de acordo com a magnitude da elasticidade do produto.

Os autores dividem a elasticidade para o setor automotivo em duas: a primeira delas com magnitude 1,43 são destinadas a automóveis, caminhões e ônibus. Já a segunda, com magnitude 0,41 são destinadas a outros veículos, peças e acessórios.

Para o setor têxtil, foram verificadas elasticidades de 2,26 para vestuário e acessórios e 3,36 para tecidos em geral, algodão, linhas e lã.

Foi aplicada a fórmula da elasticidade para saber a variação da quantidade importada de cada produto inserido nos capítulos citados da TEC, tomando como base os dados de elasticidade já pesquisados. De acordo com Pindyck e Rubinfeld (2006), a elasticidade mensura o quanto uma variável pode ser afetada por outra, mas especificamente:

trata-se de um número que nos informa a variação percentual que ocorrerá em uma variável como reação a um aumento de um ponto percentual em outra variável. Por exemplo, a elasticidade de preço da demanda mede quanto a quantidade demandada pode ser afetada por modificações no preço. Ela nos informa qual a variação percentual na quantidade demandada de uma mercadoria após o aumento de 1% no preço de tal mercadoria. (PYNDICK e RUBINFELD, 2006, p. 28)

Conforme explica Pindyck e Rubinfeld (2006), a elasticidade preço da demanda nos diz que um aumento ou redução no preço do produto pode variar a quantidade demandada, de acordo com a magnitude da elasticidade do mesmo produto.

Seguindo a fórmula da elasticidade mostrada abaixo, confirma a teoria do autor. Nota-se que qualquer variação no preço irá influenciar a quantidade demandada. Segue a fórmula da elasticidade:

$$\boxed{E_p = \frac{\Delta \% Q/Q}{\Delta \% P/P}} \longrightarrow \boxed{E_p = \frac{Q_2 - Q_1/Q_1}{P_2 - P_1/P_1}}$$

Onde,

E_p = Elasticidade-preço da demanda

ΔQ = Variação da quantidade

Q_1 = Quantidade importada antes da redução tarifária

Q_2 = Quantidade importada pós redução tarifária

ΔP = Variação do preço

P_1 = Preço antes da redução tarifária

P_2 = Preço pós redução tarifária

A variação do preço que irá afetar a quantidade demandada dependerá da magnitude da elasticidade preço da demanda do produto, como mostra a tabela 12. Quando a elasticidade de preço é maior que 1, afirma-se que a demanda é elástica ao produto, conforme quadro abaixo. Por outro lado, se a elasticidade preço for inferior a 1, tem-se que a demanda é inelástica.

Tabela 12: Grau de elasticidade

$ E_d > 1$	$\Rightarrow$ Demanda elástica
$ E_d < 1$	$\Rightarrow$ Demanda inelástica
$ E_d = 1$	$\Rightarrow$ Demanda com elasticidade unitária
$ E_d = 0$	$\Rightarrow$ Perfeitamente inelástica
$ E_d = \infty$	$\Rightarrow$ Perfeitamente elástica

Neste caso, quanto mais elástica for a demanda significa dizer que mais sensível é a qualquer modificação do preço. Ao contrário de uma demanda inelástica, maior que zero e menor que 1, pois uma variação no preço irá afetar menos a quantidade demandada.

Para estimar o crescimento das importações, em decorrência de uma redução tarifária, será aplicada a fórmula da elasticidade, utilizando a elasticidade já coletada anteriormente.

4.4 Método da Análise

No primeiro passo foram buscadas as tarifas consolidadas do setor automotivo, com base na Lista III do Brasil no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC) que constam na lista de produtos com suas respectivas tarifas consolidadas.

No segundo passo foram aplicadas essas tarifas consolidadas no modelo de redução tarifária proposto nas negociações da OMC (Fórmula Suíça). Assim, foram alcançadas novas tarifas consolidadas para o setor automotivo brasileiro.

No terceiro passo utilizaram-se essas novas tarifas de importação e estimou-se o volume a ser importado, utilizando a fórmula da elasticidade e as elasticidades já coletadas de estudos realizados por outros autores.

Com o resultado obtido foram analisados os impactos de uma redução tarifária para o setor automotivo baseado em estudos já realizados sobre a abertura comercial adotada pelo Brasil na década de 1990.

5 Capítulo

Proposta de Redução Tarifária para o Setor Automotivo e Têxtil

Será apresentada a aplicação do modelo de redução tarifária baseado na fórmula suíça, apresentada nos capítulos anteriores. Este modelo será aplicado ao setor automotivo e têxtil brasileiro, tomando como base a elasticidade de cada agrupamento de produtos dentro dos setores. Como resultados das simulações serão apresentados o impacto no volume de importações nos setores destacados.

5.1 Setor automotivo

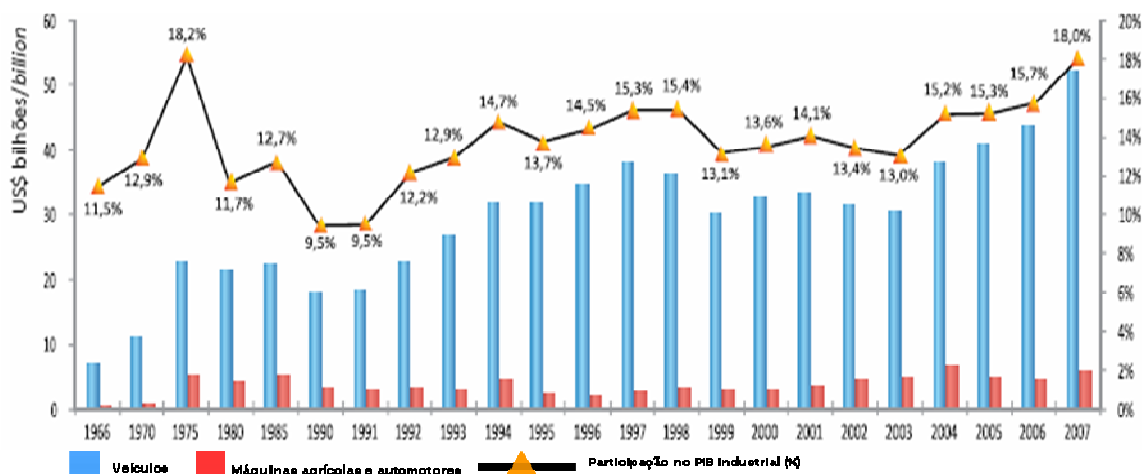
5.1.1 Características do setor

O setor automobilístico brasileiro, formado pelas montadoras e fornecedores de autopeças se caracteriza por um alto grau de proteção, através da formação de grandes barreiras à importação, sejam elas através de tarifas ou barreiras não-alfandegárias. Em alguns períodos da história do setor no Brasil, sua proteção foi muito mais visível e com muito mais intensidade.

A indústria automobilística no Brasil, na maioria das vezes é favorecida por um grau de proteção maior do governo em relação aos outros setores. Segundo Araújo Jr. (1998) isto ocorre porque as decisões de investimento realizadas pelas montadoras costumam gerar impactos não só no nível de emprego e nas condições de crescimento macroeconômico, mas também no balanço de pagamentos, além do ritmo de progresso técnico do país.

O setor automotivo brasileiro, em 2005, gerou 1,3 milhões de empregos diretos e indiretos e em 2007 teve uma participação de 18% no PIB industrial. No mesmo ano, teve um faturamento de mais de US\$ 50 bilhões, conforme figura 16 (ANFAVEA, 2008). Além disso, o setor foi responsável por importar mais de US\$ 4 bilhões. Os dados confirmam a importância do setor para a economia, o que leva o governo a se preocupar com as decisões das montadoras e com a influência de fatores macroeconômicos.

Figura 16: Taxa de crescimento anual da produtividade total dos fatores e tarifa consolidada no Brasil, por setor (%)



Fonte: ANFAVEA, 2008

De acordo com Santos e Burity (2002), entre 1956 e 1961, através do Plano de Metas de Juscelino Kubitschek, o Brasil iniciou a sua fase de investimentos do setor automobilístico no Brasil. O governo estabeleceu normas que inibiam a importação e tomou medidas de incentivos fiscais e cambiais para estimular a produção. As importações eram estimuladas para peças não produzidas no país e componentes de automóveis, através de concessão de quotas de importação e de isenção tarifária.

O resultado dessas medidas foi um crescimento do setor, entre 1967 e 1974, de em média 20% ao ano. Nessa fase, o governo facilitou o crédito ao consumidor para a compra de carros, o que causou uma explosão da demanda (SANTOS e BURITY, 2002).

Já nos anos 80, conforme relata Rotta e Bueno (1998), devido às pressões causadas pela crise econômica, algumas empresas começaram a sair do setor por não conseguir reagir, através de uma redução maior de seus custos. Já os anos 90 foram marcados por uma reestruturação do setor, influenciada pela liberalização comercial e pela adoção de diversas medidas do governo.

Muitas dessas medidas prevalecem até os dias atuais, com tarifas de importação acima da média e tarifas mais reduzidas para componentes que serão utilizados na fabricação de automóveis. De acordo com Araújo Jr. (1998), a indústria automobilística

conseguiu preservar os seus privilégios não só ao longo dos anos 60, 70 e 80, mas também após a abertura comercial na década de 1990.

A partir de 1992, o setor inicia uma nova fase, caracterizada pelo aumento da produção, decorrente do Acordo Automotivo. De acordo com De Negri (1999), as negociações foram marcadas por reduções nos impostos (IPI e ICMS), resultando num aumento da produção em 1993, em 30%.

Com o início da implantação da TEC (Tarifa Externa Comum), em setembro de 1994, o imposto de importação foi reduzido, atingindo 20%, tarifa mais baixa alcançada até hoje. Consequentemente, as importações aumentaram de forma significativa, seguidas de déficits na Balança Comercial deste setor.

De acordo com Zauli (2000), as importações deram um salto de mais de 177 mil veículos, em 1994, para cerca de 400 mil, em 1995. Um crescimento de mais de 100% no volume importado de um ano para o outro.

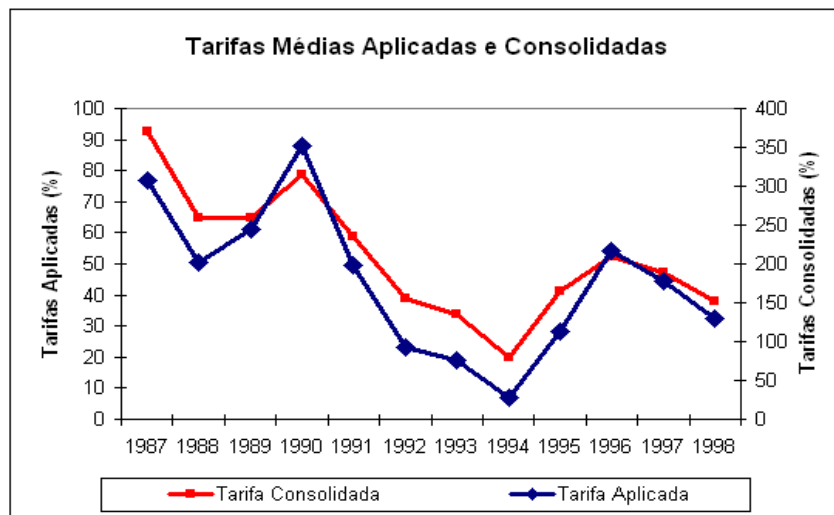
Essa fase, entre 1990 e 1995 que inicia a abertura comercial com o governo Collor até a implantação da TEC, em setembro de 1994, foi marcada por tarifas baixíssimas na maioria dos setores, acompanhada consequentemente de um salto nas importações.

De acordo com Baumann *et al* (1997), a política tarifária deste período foi caracterizada por três aspectos, que valem a pena ser destacados. O primeiro deles, é que essa fase foi bastante influenciada por preocupações com a estabilização dos preços internos, marcada pelo acesso a produtos com preços mais acessíveis, próximos a níveis internacionais, o que contribuiu para melhorar a eficiência do processo produtivo.

O segundo fator importante, de acordo com o autor é que a política tarifária do período foi acompanhada pelas decisões dos membros do MERCOSUL a fim de integrar o bloco. Nota-se uma redução nas tarifas neste período para atingir o objetivo de implantar a TEC nos países membros e uniformizar as tarifas. Esses fatores contribuíram para a queda de boa parte das tarifas de importação dos produtos

brasileiros. A figura 17 mostra essa queda nas tarifas até 1994, com a implantação da TEC.

Figura 17: Tarifas médias aplicadas e consolidadas: setor automotivo



Fonte: Kume et al, 2003, elaboração própria.

A partir de 1995, as tarifas de importação do setor começaram a crescer, saltando de 19,9% para 41%, de 1994 para 1995. O crescimento nas tarifas ocorreu devido ao rápido aumento das importações do setor, e chegando a 52,4% em 1996. Para equilibrar a balança comercial brasileira, o governo adotou esta medida protecionista, elevando a tarifa de importação para 32%, em fevereiro de 1995, e após um mês, subiu para 70%, fechando o ano com uma média de 41%. (HOLLANDA FILHO, 2007).

Essa variação da tarifa em 38 pontos percentuais em somente um mês, é apenas um dos exemplos que caracterizaram a instabilidade das tarifas neste período. De acordo com Baumann *et al* (1997), entre julho de 1994 e setembro de 1996, houve um grande número de oscilações nas tarifas de importação para vários produtos, com destaque para os veículos automotores que apresentaram em somente 61 produtos uma variação de 5 vezes.

A figura 18 mostra com maiores detalhes essa variação, apresentando os meses, entre setembro de 1994 e abril de 1996, seguidos das tarifas aplicadas neste mesmo período.

Figura 18: Evolução das tarifas de importação brasileira

Máquinas para embalar mercadorias	set/94 20%	nov/94 0%	jan/95 19%	jun/95 0%	set/95 19%	jan/96 18%
Aparelhos telefônicos	jul/94 30%	jan/95 19%	mar/95 70%	mai/95 63%	jan/96 56%	abr/96 30%
Automóveis de passageiros	jul/94 35%	set/94 20%	jan/95 32%	fev/95 70%	jan/95 62%	abr/96 70%

Fonte: Baumann et al (1997)

De acordo com Baumann *et alli* (1997), essas oscilações dificultam o processo de estabilidade para o desempenho do país, pois a expectativa dos agentes econômicos (produtores e consumidores) são afetadas por sua esperança de ganhos a partir de uma dada estrutura tarifária. Quanto mais estável for essa estrutura ao longo do tempo, maior o horizonte de planejamento por parte dos agentes, pois projetos de maior duração necessitam de maior estabilidade de regras.

Em decorrência da instabilidade do setor, em relação à redução acentuada das tarifas de importação, seguida do surto de importações e posteriormente do aumento novamente das alíquotas de importação, o governo decidiu criar, juntamente com a Argentina, o Regime Automotivo em meados de 1995.

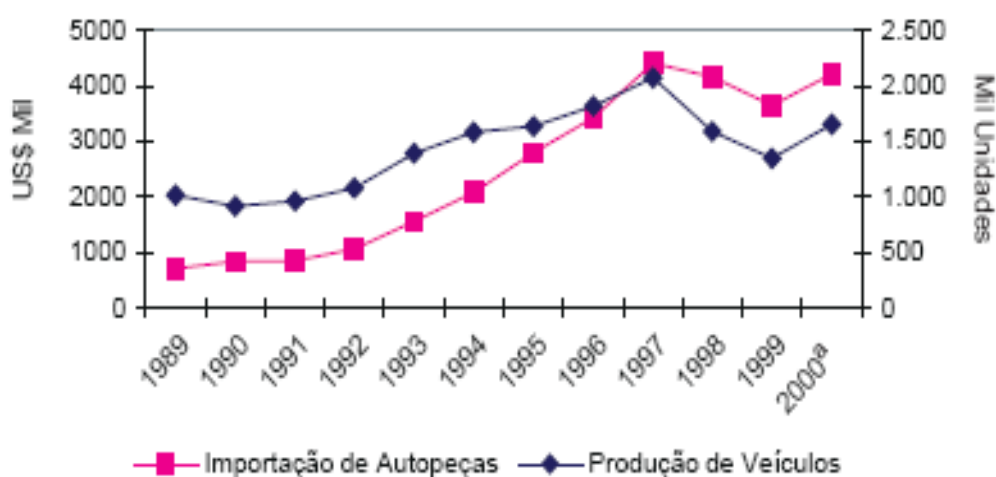
O Regime Automotivo tinha como objetivo adotar medidas que regularizassem o setor, modernizando seu parque industrial, através da redução do custo da produção doméstica, modernização das linhas de produção e o aumento das exportações. Assim, seria possível reduzir os déficits no Balanço de Pagamentos, decorrentes da redução tarifária bastante acentuada com a implantação da TEC. As medidas tinham duração prevista até o final de 1999 (ALVES, [20__]).

De acordo com Hollanda Filho (2007), a fim de atrair novos investimentos externos, o regime previa a redução de 18% para 2% do imposto de importação de máquinas, equipamentos, matérias-primas e peças para as montadoras e fornecedores.

Conforme De Negri (1999), em contrapartida às medidas de estímulo a produção local e à exportação, o Regime previa um índice de nacionalização dos produtos de no mínimo 60% e a vinculação das importações às exportações. Nos anos seguintes, a média da tarifa de importação se manteve em aproximadamente 35%.

O estímulo à produção local pode ser visualizado, através da figura 19. Observa-se que até 1996, a importação de peças e a produção de veículos foram crescendo juntas, apresentando uma queda somente entre 1997 e 1999, mas depois voltando a crescer, atingindo mais de 216 milhões de unidades, em 2006.

Figura 19: Evolução da Importação x Produção de Veículos – 1989/2000



Fonte: Santos e Gonçalves, 2001

Neste gráfico, fica clara a forte relação entre o crescimento da importação de insumos com o aumento da produção local.

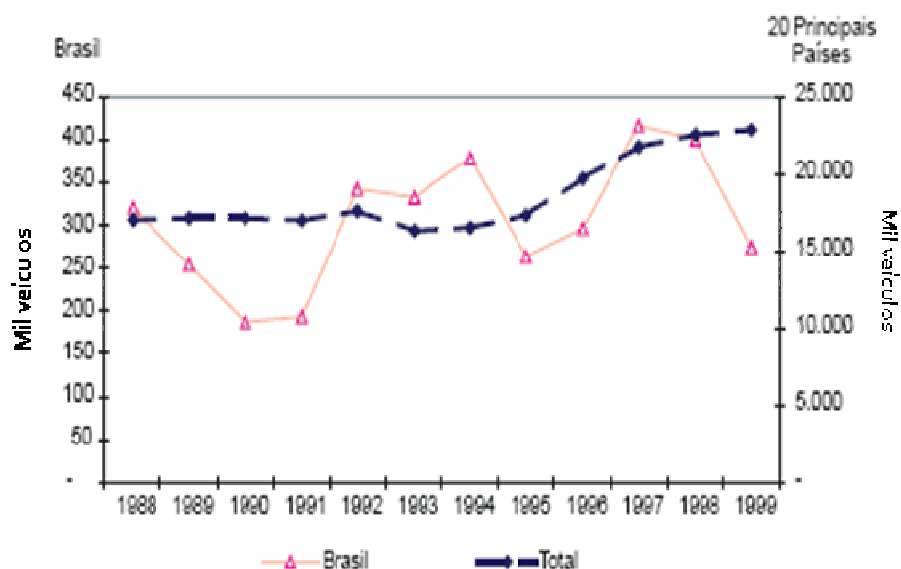
O setor tem como característica o alto grau de protecionismo com suas tarifas consolidadas da TEC atingindo alíquota máxima de 35%. Os governos têm se mantendo conservadores, temendo um impacto no setor, em decorrência de uma redução acentuada nas tarifas de importação.

O setor apresentou aumento das exportações, no período entre 1991 e 1994, durante a fase de maior abertura comercial, com taxas de importação mais baixas.

Devido ao crescimento das exportações, principalmente para o MERCOSUL, o setor apresentou neste mesmo período uma maior participação nas exportações brasileiras.

A figura 20 mostra o comportamento das exportações brasileiras de veículos comparados com as exportações dos 20 principais países exportadores. De acordo com Santos e Gonçalves (2001), as quedas nas exportações ocorreram devido às recessões da Argentina e dos demais países, nos anos 1995, 1998 e 1999. Isso porque até 1997, o MERCOSUL representava cerca de 60% das exportações brasileiras do setor e somente a partir de 1998, observou-se redução na participação do setor nas exportações brasileiras.

Figura 20: Comparação das Exportações Brasileiras com os 20 Principais Países Exportadores – 1988/99



Fonte: Gonçalves e Santos, 2001

Segundo Santos e Gonçalves (2001), os investimentos realizados no complexo automotivo ao longo desses anos refletiram a estratégia de utilização das bases produtivas, a fim de explorar o mercado regional, principalmente entre Brasil e Argentina, que passaram a integrar as operações da América Latina.

De acordo com alguns autores, o período de abertura comercial na década de 90, também contribuiu para o aumento da produtividade do setor automotivo. Conforme mostrou Fonseca (1996) *apud* Araújo Jr. (1998), a produção de veículos por empregado

passou de 7,8 em 1990, para 15,6, em 1995, além de conseguir reduzir em 40% o preço dos carros nacionais.

Neste mesmo período, o país pode contar com o acesso a insumos mais baratos, devido à redução nas tarifas de importação, o que de acordo com Oliveira Jr. (2000), contribuiu para o aumento da eficiência produtiva das empresas nacionais.

5.1.2 Resultados da pesquisa

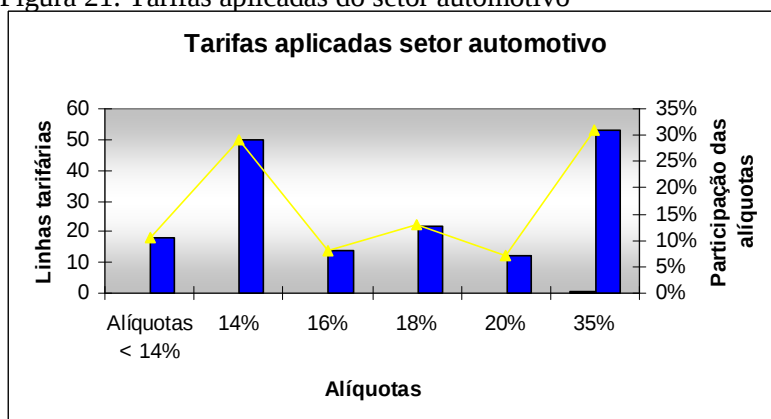
Os dados analisados correspondentes ao setor automotivo se encontram no capítulo 86 e 87 da TEC, referente a veículos automóveis, tratores, ciclos e outros veículos terrestres, suas partes e acessórios. Este capítulo possui 171 linhas tarifárias, onde para cada uma das linhas tarifárias se encontra um produto com sua respectiva classificação, de acordo com a NCM – Nomenclatura Comum do MERCOSUL. Para apresentar os resultados deste trabalho, as tarifas do setor foram divididas em aplicadas e consolidadas.

5.1.2.1 Tarifas aplicadas do setor automotivo

As tarifas aplicadas são aquelas utilizadas pelo importador ao realizar o processo de importação e se encontram na lista da TEC (MDIC, 2009). A média aritmética simples das 171 linhas tarifárias analisadas é de 20,53%. De acordo com a figura 23, desse total, 87% dos produtos possuem alíquotas iguais ou superiores a 14%, ou seja, acima da média da TEC (10,7%). Sendo que 37% dos produtos possuem alíquota de 35%, considerada a tarifa de importação mais alta comparando com todos os outros produtos.

A Figura 21 mostra que mais de 50% das linhas tarifárias possuem tarifas superiores a 18%. Tomando como base que a média da tarifa aplicada para todos os produtos inseridos na TEC é de 10,7%, a maioria dos produtos do setor automotivo possui tarifas superiores à média, caracterizando um setor bastante protegido diante dos demais.

Figura 21: Tarifas aplicadas do setor automotivo



Fonte: TEC, MDIC, 2009, elaboração própria. Total de linhas tarifárias: 171.

A proteção poderia impedir a importação de componentes essenciais para tornar o produto final (automóveis, caminhões e ônibus) mais acessível ao mercado. Para isso, foram analisadas as tarifas dos 171 produtos, a fim de saber o perfil dos produtos que possuem tarifas mais altas.

De acordo com a tabela 13, observa-se que os produtos com alíquotas maiores (20% e 35%) são em sua maioria veículos, enquanto que, os demais são componentes para a montagem dos veículos apresentando tarifas menores. Diante disso, não se pode afirmar que há uma proteção maior para acessórios utilizados para a fabricação do bem final. O que se comprova é que há uma maior proteção para bens de consumo final (veículos), através da aplicação de tarifas maiores.

Tabela 13: Produtos x Alíquotas

Alíquota	Produtos
35%	Motor de pistão, veículos até 1.000 cilindradas, chassis com motor e cabina, veículos de combate a incêndio, caminhões-betoneiras, <i>derricks</i> para sondagem ou perfuração e cisternas
20%	Veículos com motor pistão não superior a 50 cm, motocicletas e bicicletas
18%	Volantes, barras, caixas, <i>airbags</i> , radiadores, embreagens, tubos de escape, reboques e semi-reboques
16%	Selins, aros e raios, cubos, pinhões de rodas livres, pedais, pedaleiros e câmbio de velocidades
14%	Pára-lamas, grades de radiadores, portas, painéis de instrumentos, componentes elétricos, motocultores e tratores de lagarta

Fonte: TEC, MDIC, 2009, elaboração própria.

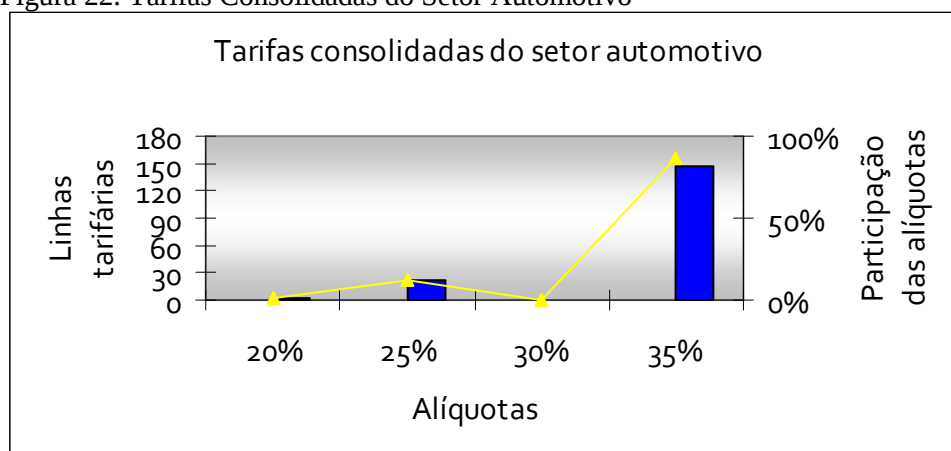
As informações contidas na tabela 13 mostram a tendência dos países em aplicar tarifas mais altas em produtos com maior valor agregado, conforme afirma Laird (2002). De acordo com Michalopoulos (1999), através de estudo realizado em 42 países em desenvolvimento foi mostrado que a maioria deles aplica tarifas escalonadas, ou seja, os países geralmente impõem alíquotas mais altas em bens de consumo final, enquanto que mais baixas em produtos mais básicos. O motivo da diferenciação seria para facilitar a importação de insumos necessários para a fabricação de bens finais e assim, proteger a indústria local.

5.1.2.2 Tarifas consolidadas do setor automotivo

As tarifas consolidadas, utilizadas nas negociações da OMC, se encontram na Lista III de Negociações do Brasil no âmbito da OMC (MDIC, 2009). A média aritmética simples das tarifas consolidadas para o setor automotivo é de 33,33%. Das 171 linhas tarifárias analisadas, as tarifas consolidadas variam de 25% a 35%.

De acordo com a figura 22, mais de 80% das linhas tarifárias possuem alíquotas iguais a 35%. Essa tarifa representa a alíquota máxima que o Brasil aplica, tomando como base todos os setores da economia, com exceção do algodão, que possui alíquota de 55%. O que implica que o governo já está usando sua alíquota máxima nas negociações, sem margem para aumentá-la, caso necessite.

Figura 22: Tarifas Consolidadas do Setor Automotivo



Fonte: MDIC, 2009, elaboração própria. Total de linhas tarifárias: 171.

Comparando as figuras 21 e 22, observa-se que enquanto as tarifas consolidadas se concentram na alíquota de 35%, as tarifas aplicadas variam de 14% a 35%. De acordo com Jakobsen (2008), essas diferenças entre tarifas aplicadas e consolidadas existem para o país se prevenir de um momento de ameaça inesperada.

5.1.2.3 A aplicação da Fórmula Suíça

A fórmula suíça, como foi demonstrada anteriormente, é aplicada nas tarifas consolidadas, que geralmente são mais altas, pois dão margem ao governo nas negociações internacionais. Como um dos objetivos da fórmula é alcançar cortes mais acentuados em tarifas mais altas, a aplicação da fórmula atinge boa parte dos produtos.

O resultado da aplicação da fórmula depende do coeficiente escolhido. Nas negociações da OMC, conforme visto no capítulo 2, os países desenvolvidos propuseram um coeficiente 15 a 25 para países em desenvolvimento, variando o uso das flexibilidades, de acordo com a escolha do coeficiente.

Nas últimas negociações, o Brasil propôs um coeficiente 30 para não perder de vez seu colchão tarifário. A tabela 14 mostra os resultados da aplicação da fórmula suíça nas alíquotas do setor automotivo, de acordo com os níveis de coeficiente propostos nas negociações.

Tabela 14: Resultado da aplicação da Fórmula Suíça no setor automotivo

Coeficiente	Tarifa consolidada inicial (%)	Tarifa consolidada final (%)	Variação (%)
15	25	9,38	- 15,6
	35	10,5	- 24,5
20	25	11,1	- 13,9
	35	12,7	- 22,3
25	25	12,5	- 12,5
	35	14,5	- 20,5
30	25	13,6	- 11,4
	35	16,1	- 18,9

Fonte: elaboração própria

Como se pode observar, através da tabela 14, a variação maior das tarifas ocorre em alíquotas mais elevadas, devido ao caráter não-linear da fórmula, que prevê eliminar tarifas mais altas. Portanto, os produtos de consumo final que possuem tarifas mais altas seriam os mais afetados com o corte.

De acordo com Jakobsen (2008), a aplicação da fórmula suíça leva os países a perderem a diferença que possuem entre as tarifas aplicadas e consolidadas. A perda dessa margem significa a redução de um mecanismo de manejo macroeconômico que o país possui.

A tabela 15, mostra que seja qual for o coeficiente utilizado, o resultado das alíquotas é bem inferior à média aritmética das tarifas aplicadas (22,1%). Por exemplo, aplicando um coeficiente 30 nas tarifas, o resultado atingiu 98 produtos com tarifas finais inferiores à tarifa aplicada, representando 69% das tarifas. Com este coeficiente, o país não teria direito de fazer uso das flexibilidades, ou seja, de definir produtos que não entrariam na aplicação da fórmula.

Tabela 15: Número de perfurações da TEC

Coeficiente Fórmula Suíça	Número de produtos com tarifas finais inferiores à TEC	Análise
15	135	<i>Nas últimas negociações da OMC, não seria aplicado este coeficiente para países em desenvolvimento*</i>
20	112	<i>14% de toda linha tarifária à metade das reduções da fórmula, contanto que não exceda 16% do total das importações de produtos industrializados</i>
25	103	<i>Sem flexibilidades</i>
30	98	<i>Sem flexibilidades</i>

Fonte: OMC, 2008. Elaboração própria. * Discutido na Quarta revisão para modalidades NAMA - Non-agricultural market Access.

Por outro lado, utilizando um coeficiente 20 nas tarifas, foram encontrados 112 produtos com tarifas finais abaixo da tarifa aplicada, correspondendo a 79,5% das tarifas. Com este coeficiente, a OMC (2008) prevê o uso das flexibilidades para países em desenvolvimento, ou seja, o país poderá definir 14% do total de suas linhas tarifárias à metade das reduções da fórmula, contanto que não ultrapasse 16% do total das importações de produtos industrializados do país.

A exceção de 14% se refere a todos os produtos inseridos na TEC, inclusive os do setor automotivo. No caso do Brasil, o MERCOSUL definiu que após uma avaliação feita internamente, que o bloco poderia sujeitar 16% de seus produtos a cortes tarifários menores (KWA, 2008).

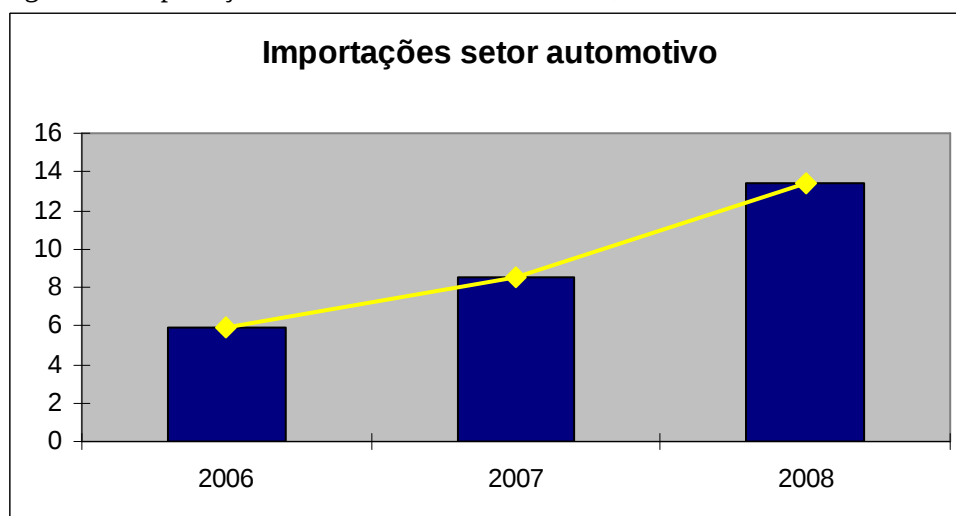
Por outro lado, países em desenvolvimento como o Chile, México, Colômbia e Costa Rica, se pronunciaram afirmando que estariam dispostos a aceitar maiores cortes tarifários (ICTSD, 2007).

De acordo com Barbosa *et al* (2005), o setor automotivo seria um dos mais atingidos com o corte tarifário. A aplicação da fórmula forçaria a aceleração desnecessária na agenda do MERCOSUL que já se encontra com dificuldade para harmonizar a atual TEC.

5.1.2.4 Crescimento das importações após a redução nas tarifas

Entre o período de 2006 e 2008, o setor automotivo importou por ano, uma média de US\$ 9.278.616.082, conforme mostra a figura 23. Nos três anos, o setor apresentou aumento nas importações, com destaque para o crescimento em 2008, de 58% em relação ao ano anterior. De acordo com dados do MDIC (2009) a balança comercial do setor tem se mostrado superavitária no setor, apresentando uma média de US\$ 13.722.509.226 no mesmo período.

Figura 23: Importações setor automotivo 2006-2008, em US\$ FOB bilhões



Fonte: Aliceweb, 2009

Tomando como base os dados da figura 23, foi estimado o crescimento das importações, através da redução da tarifa de importação. Com uma queda da alíquota de importação, o preço do produto importado tenderá a reduzir o que poderá implicar em aumento do volume a ser importado. A variação desse crescimento dependerá da elasticidade do bem, uma vez que bens mais elásticos tendem a ser mais sensíveis a variações no preço.

Tratando-se de elasticidade, o setor automotivo se divide em dois grupos. O primeiro deles está os produtos com elasticidade 1,43, que correspondem aos automóveis, caminhões e ônibus. Já o segundo grupo, possui elasticidade 0,41 e correspondem a outros veículos, peças e acessórios (TOURINHO *et al*, 2002).

Com essas informações, foi aplicada a fórmula da elasticidade para mensurar o aumento do volume a ser importado, provocado pela queda da tarifa de importação. Os resultados a seguir serão mostrados a partir de três cenários distintos, conforme apresenta a tabela 16.

No primeiro cenário encontra-se o grupo de produtos que possuem tarifa consolidada de 35%, correspondente a 81,5% do setor, conforme mostrado anteriormente. No segundo cenário estão os produtos com tarifa consolidada de 30%. E no terceiro, com tarifa consolidada de 25%. Em todos os cenários, há produtos com elasticidade 1,43 e 0,41, exceto para produtos com tarifa consolidada de 25%, que só apresentam elasticidade de 0,41.

Tabela 16: Elasticidades por grupo de produtos

Grupos de produtos por tarifa consolidada	Elasticidade 0,41	Elasticidade 1,43
Produtos com alíquota de 35%	Pára-lamas, portas de automóveis, painéis, caixa de marcha, rodas, volante, air-bag, motocicletas, bicicletas, reboques	Automóveis, caminhões e ônibus
Produtos com alíquota de 30%	Cubos de freio de motocicleta	Dumpers de carga igual ou superior a 85 ton.
Produtos com alíquota de 25%	Pára-choques, cintos de segurança, grades de radiadores, sistema de suspensão, radiadores, embreagem e caixas de direção	---

Fonte: elasticidades (Tourinho *et al*, 2002) e alíquotas (Lista III, Mdic, 2009). Elaboração própria

Conforme se observa na tabela 17 ao aplicar a fórmula da elasticidade, em cada grupo de produto, tem-se que as importações variam conforme dois fatores: a variação das tarifas, de acordo com o coeficiente da fórmula suíça e a elasticidade dos produtos.

Se for analisado sob o ponto de vista da variação das tarifas, tem-se que conforme o coeficiente da fórmula suíça reduziu, as importações cresceram. Isso porque com coeficientes menores, as tarifas de importação também são mais baixas, levando os consumidores a importar mais.

Tabela 17: Variação das importações após redução tarifária

Produtos	Coeficiente da fórmula suíça	Tarifa Final (%)	Δ Importações (%)	Δ Importações (%)
			(Ep 0,41)	(Ep 1,43)
Grupo 1: produtos com tarifa consolidada de 35%	30	16,15	5,72	19,96
	25	14,58	6,20	21,63
	20	12,72	6,76	23,59
	15	10,5	7,44	25,95
Grupo 2: produtos com tarifa consolidada de 30%	30	15	4,73	16,50
	25	13,63	5,16	18,00
	20	12	5,68	19,80
	15	10	6,31	22,00
Grupo 3: Produtos com tarifa consolidada de 25%	30	13,63	3,73	13,00
	25	12,5	4,10	14,30
	20	11,11	4,56	15,89
	15	9,37	5,13	17,88

Fonte: elaboração própria

Sob o ponto de vista da elasticidade, tem-se que o grupo de produtos com elasticidade mais alta, de 1,43, apresentou variações maiores, seja na quantidade importada ou no volume, em dólar, comparando com o grupo de produtos com elasticidade menor, de 0,41.

Vale salientar que as importações apresentaram crescimento em todos os grupos de produtos após a redução nas tarifas. Entretanto, o grupo de produtos com elasticidade mais alta e com coeficiente da fórmula suíça mais baixo demonstraram um aumento maior.

O grupo 1 correspondente a produtos com tarifa consolidada de 35%, ao adotar o mesmo coeficiente 15 da fórmula suíça, equivalente a uma tarifa de 10,5%, deverá apresentar um crescimento de 7,44% nas importações, para os produtos com elasticidade 0,41, enquanto que deverá aumentar em 25,95% para os produtos com elasticidade 1,43.

Por outro lado, caso o mesmo grupo de produtos adote um coeficiente maior da fórmula suíça, de 30, por exemplo, este deverá elevar suas importações em 5,72%, tratando-se de produtos com elasticidade 0,41. Enquanto que as importações deverão crescer 19,96% para produtos com elasticidade 1,43.

Esses dados confirmam que as importações variam pouco em relação ao coeficiente da fórmula suíça escolhido, entretanto, apresentam variação maior de acordo com a elasticidade do bem.

A tabela 18 mostra o resultado final das importações após a redução na tarifa de importação, baseada na média das importações dos últimos três anos, de 2006 a 2008. O grupo 1 seria o mais atingido, pois correspondem a mais de 90% do volume total importado pelo setor. Os demais grupos somam cerca de 5% do total importado do setor, o que representa pouco impacto no crescimento das importações do setor.

De acordo com a tabela 16, o grupo 1 com maior concentração das importações se divide em: 47% são produtos com elasticidade 0,41 e 53% são produtos com elasticidade 1,43. O grupo de produtos com elasticidade 0,41 corresponde a acessórios e peças, como: portas de automóveis, pára-lamas, *air-bag*, caixa de marcha, etc. Enquanto que o grupo de produtos com elasticidade 1,43 é formado por automóveis e caminhões.

Tabela 18: Volume das importações e da quantidade após a redução tarifária

Produtos	Coeficiente da fórmula suíça	Importações US\$ FOB	Importações US\$ FOB
		(Ep 0,41)	(Ep 1,43)
Grupo 1: produtos com tarifa consolidada de 35%	30	4.219.066.609	5.870.833.552
	25	4.238.222.417	5.952.563.229
	20	4.260.570.859	6.048.485.484
	15	4.287.708.253	6.163.983.710
Grupo 2: produtos com tarifa consolidada de 30%	30	1.076.125	--
	25	1.080.543	
	20	1.085.886	
	15	1.092.360	
Grupo 3: Produtos com tarifa consolidada de 25%	30	348.828.235	--
	25	350.072.489	
	20	351.619.399	
	15	353.536.223	

Fonte: Aliceweb, 2009, elaboração própria

Pode-se dizer que estes produtos, pertencentes ao grupo 1 seriam os mais atingidos com uma redução tarifária, não só por deter mais de 90% das importações, mas também por possuir tarifa inicial mais alta que os demais. Destacam-se neste grupo, os automóveis e caminhões que por possuírem elasticidade mais alta, teriam variações maiores, como mostrados na tabela 18.

De acordo com Hotta e Salerno (2002), o setor é composto por 42% de empresas transnacionais e 58% de empresas nacionais. Das empresas brasileiras deste setor, 76% apresentam algum nível de exportação, entretanto, 75% exportam no máximo 20% de seu faturamento, o que significa que a produção é voltada para o mercado interno.

Segundo Camargo (2006), a organização do setor automotivo estabelece tratamento diferenciado entre montadoras e empresas de autopeças. Isso porque, as tarifas de importação de autopeças para montadoras são menores que as tarifas de importação de automóveis montados.

Como mais de 90% dos produtos possuem tarifas consolidadas de 35%, ao aplicar a fórmula suíça, esses produtos terão tarifas finais de 10,5%, o que corresponde a tarifas iguais tanto para automóveis montados como para autopeças utilizadas pelas montadoras.

Esse cenário, não favoreceria a montadoras, pois apesar dos componentes usados na produção dos automóveis estarem com preços mais baixos, os veículos importados também teriam preços reduzidos, dificultando a produção local, devido ao aumento da concorrência externa.

De acordo com Camargo (2006), o Brasil se especializou na produção de veículos de pequeno porte, mais populares, além de ônibus e caminhões, resultado da política adotada pelo país na década de 90. Uma redução nas tarifas de importação de veículos importados, principalmente os mais sofisticados faria com que o preço desses produtos se tornasse mais competitivo, prejudicando as montadoras instaladas no país.

Na década de 90, devido ao aumento das importações proveniente da redução nas tarifas de importação, várias políticas foram adotadas para incentivar a produção local. Principalmente na especialização de veículos populares, como os acordos automotivos e as câmaras setoriais, que reduziram o preço dos veículos em cerca de 20% para poderem competir com os importados (CAMARGO, 2006).

Essas medidas fizeram com que houvesse uma modernização das empresas brasileiras, além de atrair novos investimentos para o Brasil. Portanto, apesar das tarifas terem apresentado reduções bastante significativas durante a década de 90, a abertura comercial foi acompanhada de intervenções governamentais, buscando modernização e incentivos às empresas locais.

Assim, um aumento significativo das importações, como mostrado na tabela 16, sem maiores intervenções governamentais no setor, poderia levar as empresas instaladas a reduzir sua produção para o mercado interno e/ou ainda, transferir sua base industrial para outros países, que ofereçam maiores incentivos.

5.2 Setor têxtil

5.2.1 Característica do setor

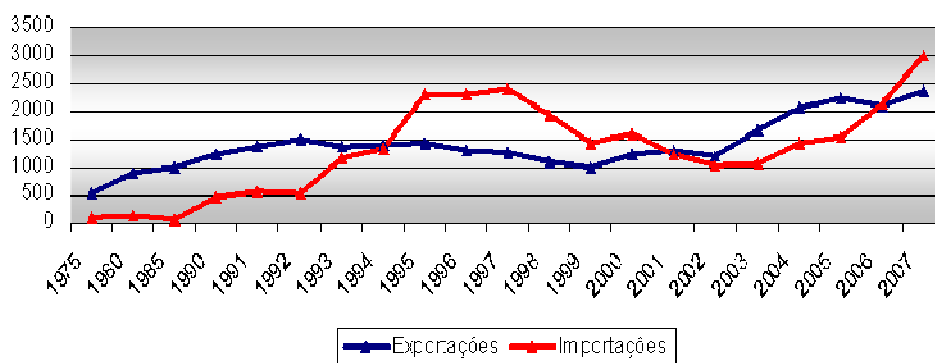
O setor têxtil foi marcado pelo alto grau de protecionismo, o que fez com que no processo de abertura comercial do Brasil, na década de 90, o setor sofresse várias modificações. De acordo com Oliveira (2000), o protecionismo elevado prejudicou a indústria têxtil brasileira a ter preços competitivos para concorrer com os produtos importados, tornando a indústria obsoleta.

Segundo a ABIT (2009), a indústria têxtil foi responsável pela importação de US\$ 2,883 bilhões e pela exportação US\$ 1,854 bilhões, em 2007. Emprega cerca de 1,65 milhão de empregados e participa com 3,5% do total do PIB brasileiro.

Segundo Gorini e Siqueira (2002), a indústria têxtil é heterogenia com relação ao porte das empresas, pois inclui tanto empresas de grande porte como pequenas empresas. As grandes empresas são responsáveis por 40% do volume de produção e 24% do total de empregos do setor, enquanto que as pequenas empresas participam com apenas 9% do total de produção, mas geram 16% dos empregos diretos do setor.

Conforme se observa na Figura 24, o setor apresentava superávits até 1995, quando as importações tiveram um crescimento, chegando a ultrapassar as exportações. As tarifas de importação reduziram, em decorrência do processo de abertura comercial brasileira, provocando o salto nas importações.

Figura 24: Evolução da Balança Comercial Brasileira Têxtil (em US\$ 1.000.000)

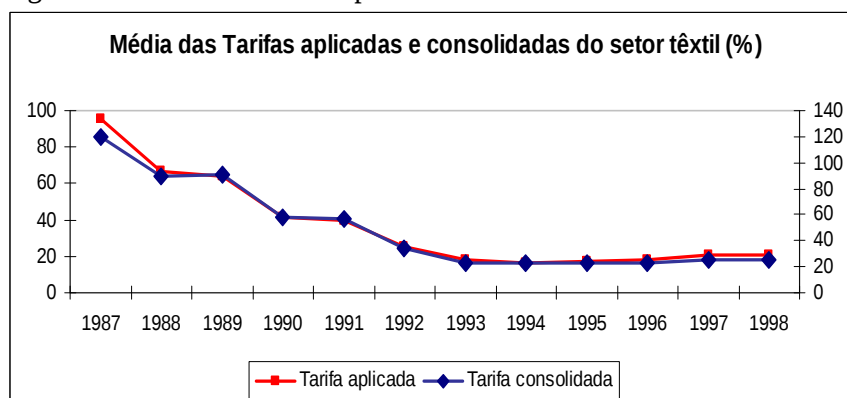


Fonte: ABIT, 2009

De acordo com Kuller (2006), o impacto da redução nas tarifas de importação foi de crise nas empresas do setor, principalmente os segmentos de fios e tecidos artificiais e sintéticos, pois não estavam preparadas para a competição internacional.

A redução das tarifas de importação durante a década de 90 foi responsável pelo aumento das importações e os déficits na balança comercial. Como se observa na figura 25, as tarifas reduziram cerca de 50% entre 1990 e 1998.

Figura 25: Média das tarifas aplicadas e consolidadas do setor têxtil



Fonte: Kume et al, 2003

A partir de 2007, as tarifas da maioria dos produtos do setor subiram de 20% para 35%, devido às empresas reclamarem por estar sofrendo concorrência desleal a produtos importados e pela lentidão dos processos de defesa comercial (ICTSD, 2007).

Atualmente, o setor vem se modernizando para competir com o mercado internacional, entretanto, as tarifas ainda continuam altas comparando com outros setores, como será demonstrado na seção seguinte.

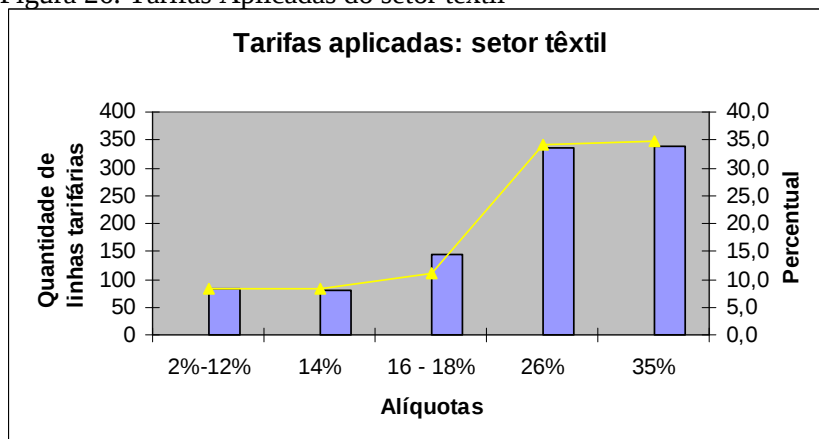
5.2.2 Resultado da pesquisa

Os dados analisados correspondentes ao setor têxtil estão entre os capítulos 50 e 63, inseridos na seção XI da TEC, que corresponde a matérias têxteis e suas obras, abrangendo 981 linhas tarifárias. Para apresentar os resultados deste trabalho relacionados a este setor, as tarifas do setor foram divididas em aplicadas e consolidadas.

5.2.2.1 Tarifas aplicadas do setor têxtil

A média aritmética simples das 981 linhas tarifárias analisadas é de 25,04%. De acordo com a figura 26, desse total, cerca de 70% dos produtos possuem alíquotas entre 26% e 35%, bem acima da média da TEC de 10,7%.

Figura 26: Tarifas Aplicadas do setor têxtil



Fonte: MDIC, 2009. Dados da TEC de janeiro de 200. Elaboração própria

A tabela 19 mostra o perfil dos produtos em relação a sua respectiva alíquota. Observa-se que os produtos de consumo final possuem alíquotas maiores, como por exemplo, os tecidos (26%) e os tapetes, vestuário e seus acessórios (35%). Os insumos – lã, algodão, linho, linhas e fios - necessários para a fabricação de produtos de consumo final possuem alíquotas mais baixas, entre 2% e 18%.

Tabela 19: Produtos x Alíquotas – Setor têxtil

Alíquota	Produtos
35%	Tapetes de matérias têxteis, vestuário e acessórios
26%	Tecidos de seda, tecidos de lã, tecidos de algodão, tecidos de linho, tecidos de juta, Tecidos de fios sintéticos, tecidos de fibras sintéticas, feltros, veludos, tecidos atalhados, tecidos de malha
16-18%	Linhas de poliéster, fios de náilon, cabos de filamentos sintéticos, fibras e fios sintéticos e artificiais, pastas de matérias têxteis, fios metálicos, cordas
14%	Fios de lã, linhas de algodão, fios de linho
2-12%	Lã, algodão não cardado, linho bruto

Fonte: TEC, 2009, elaboração própria.

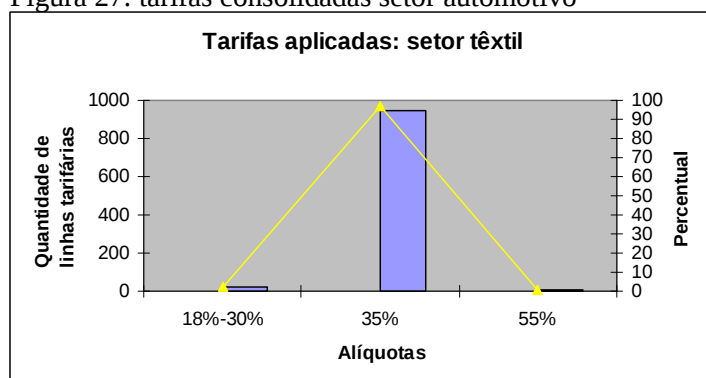
Assim como no setor automotivo, observa-se que há uma maior proteção para bens de consumo final, como tecidos e vestuário, através de tarifas mais elevadas e menor proteção para insumos utilizados na fabricação destes bens, como fios, linhas, algodão, lã e linho que apresentaram tarifas mais baixas.

5.2.2.2 Tarifas consolidadas do setor têxtil

A média aritmética simples das tarifas consolidadas para o setor têxtil é de 34,9%. Das 981 linhas tarifárias analisadas, as tarifas consolidadas variam de 18% a 55%.

De acordo com a figura 27, mais de 90% das linhas tarifárias possuem alíquotas iguais a 35%, e somente sete produtos possuem tarifas de 55%. O que mostra que o Brasil já está aplicando tarifa máxima nas negociações da OMC, em mais de 90% das linhas tarifárias.

Figura 27: tarifas consolidadas setor automotivo



Fonte: MDIC, 2009. TEC janeiro de 2009. Elaboração própria

5.2.2.3 Aplicação da Fórmula Suíça

Conforme tabela 20, ao aplicar a fórmula suíça com coeficiente 15, o mais baixo, a maioria dos produtos, mais de 90%, terá alíquotas inferiores à média da TEC. Ao aplicar a fórmula utilizando os demais coeficientes, as alíquotas finais, em sua maioria, não são menores que a média da TEC, entretanto, sofrem reduções bastante significativas.

Tabela 20: Aplicação da Fórmula Suíça para o setor têxtil

	Tarifa inicial (%)	Tarifa final (%)	nº linhas tarifárias
Coef. 15	35	10,5	949
	55	11,8	-
	20	8,6	2
Coef. 20	35	12,7	-
	55	14,7	-
	20	10,0	
Coef. 25	35	14,6	-
	55	17,2	-
	20	11,1	-
Coef. 30	35	16,2	-
	55	19,4	-
	20	12,0	-

Fonte: Mdic, 2009, elaboração própria.

Para o setor têxtil, de acordo com Tourinho *et al* (2002) foram encontrados dois grupos de produtos com elasticidades distintas. O primeiro deles, como mostra a tabela 21 é formado por vestuário e acessórios, com elasticidade igual a 2,23, enquanto que o segundo é composto pelos demais produtos, com elasticidade igual a 3,36.

Tabela 21: Elasticidades do setor têxtil

Grupos de produtos por tarifa consolidada	Elasticidade 2,23	Elasticidade 3,36
Produtos com alíquota de 55%	--	Algodão
Produtos com alíquota de 35%	Vestuário e acessórios	Lã, linho, tecidos em geral
Total de produtos	316	665

Fonte: elasticidades (Tourinho *et al*, 2002) e alíquotas (Lista III, Mdic, 2009). Elaboração própria

De acordo com os autores citados, a elasticidade 2,23 é considerada alta, ou seja, bastante sensível a variação de preço, mas, por outro lado, a elasticidade 3,36 é considerada muito alta, que significa ser muito mais sensível a qualquer variação de preço. No estudo realizado por Tourinho *et al* (2002), a classificação muito alta é a máxima atingida pelo grupo de produtos analisados.

Conforme se observa na tabela 21, de um total de 981 linhas tarifárias analisadas, 316 produtos apresentam elasticidade igual a 2,23 e correspondem a

vestuário e acessórios. Enquanto que, 665 produtos apresentam a elasticidade igual a 3,36 e correspondem a algodão, lã, linho e tecidos em geral.

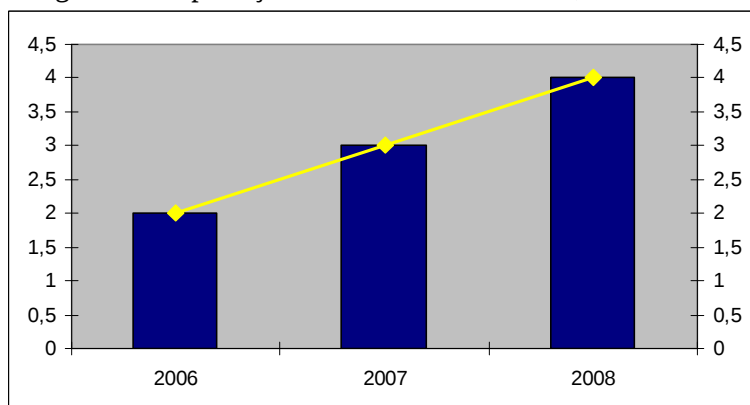
Vale salientar que linhas tarifárias correspondem às variações de cada produto, por exemplo, cada textura de tecidos é classificada de maneira diferente, cada uma relacionada a uma classificação na NCM – Nomenclatura Comum do MERCOSUL.

Como a maioria das linhas tarifárias apresenta elasticidade muito alta, provavelmente o impacto nas importações, devido a uma redução no preço, será maior do que será demonstrado na seção seguinte.

5.2.2.4 Crescimento das importações após redução das tarifas de importação

O setor apresentou crescimento nas importações nos últimos três anos, de 2006 a 2008, conforme se observa na figura 28. Já as exportações, apresentaram queda no mesmo período, gerando déficit na balança comercial nos últimos dois anos (ALICEWEB, 2009).

Figura 28: Importações Setor têxtil 2006-2008, em US\$ FOB (bilhões)



Fonte: Aliceweb, 2009

Ao aplicar a fórmula da elasticidade sobre a média das importações dos últimos três anos (2006-2008), utilizando os coeficientes da fórmula suíça, tem-se os resultados apresentados na tabela 20. Os grupos 1 e 3 com elasticidade 2,23 não possuem produtos com este perfil, por isso não se encontram na tabela.

A tabela 22 mostra que as importações apresentaram crescimento para todos os grupos de produtos à medida que as tarifas de importação reduziram. Entretanto, alguns grupos de produtos merecem destaque por dois fatores: elasticidade do bem e variação do coeficiente da fórmula suíça escolhido.

Os produtos com elasticidade mais alta, de 3,36, apresentaram maior variação nas importações que o grupo com elasticidade de 2,23. Por exemplo, ao adotar o coeficiente 30 da fórmula suíça no grupo 2, produtos com elasticidade 2,23, terão uma variação de 31,13% nas importações, enquanto que produtos com elasticidade 3,36 irão variar 46,91%, ou seja, a variação é muito maior para este último grupo de produtos, com elasticidade mais alta.

Por outro lado, para o mesmo grupo de produtos, as importações apresentaram maior variação à medida que o coeficiente da fórmula suíça foi reduzido. Os produtos com elasticidade 2,23 ao adotar um coeficiente 15 aumentaram suas importações em 40,47%. Já os que adotarem um coeficiente 15, teriam uma variação de 40,47% nas importações.

Tabela 22: Variação das importações após redução nas tarifas

Produtos	Coeficiente da fórmula suíça	Tarifa final (%)	Δ Importações (%)	Δ Importações (%)
			(Ep: 2,23)	(Ep: 3,36)
Grupo 1: produtos com tarifa consolidada de 25%	30	13,63	-	30,55
	25	12,5		33,6
	20	11,11		37,33
	15	9,37		42,0
Grupo 2: Produtos com tarifa consolidada de 35%	30	16,15	31,13	46,91
	25	14,58	33,73	50,81
	20	12,72	36,79	55,43
	15	10,5	40,47	60,98
Grupo 3: Produtos com tarifa consolidada de 55%	30	19,41	-	77,15
	25	17,18		81,97
	20	14,66		87,97
	15	11,78		93,68

Fonte: elaboração própria

A tabela 23 mostra o resultado do volume das importações e da quantidade após a redução nas tarifas. Foi tomado como base a média simples do volume importado e da quantidade nos últimos três anos (2006 a 2008).

Os produtos inseridos no grupo 2, com elasticidade 3,36 sofreriam mais impacto com a redução tarifária por dois aspectos. O primeiro deles, devido à elasticidade ser muito alta, o que faz com que a variação das importações seja bastante significativa, como mostra a tabela 20. O segundo aspecto se refere à participação no total de importações do setor, pois esses produtos correspondem a 99% do total importado. Esse grupo corresponde aos tecidos em geral e insumos (linha e lã) para a fabricação de roupas e acessórios.

O grupo 3, com tarifa consolidada de 55% representa a alíquota mais alta de todos os produtos brasileiros, entretanto possuem participação pequena nas importações, cerca de 1%, o que poderá implicar pequeno impacto, caso as tarifas sejam reduzidas.

Tabela 23: Volume das importações e quantidade após a redução tarifária

Produtos	Coeficiente da fórmula suíça	Importações US\$ FOB	Importações US\$ FOB
		(Ep: 2,23)	(Ep: 3,36)
Grupo 1: produtos com tarifa consolidada de 25%	30	--	70.295.304
	25		93.914.526
	20		96.536.541
	15		99.819.331
Grupo 2: Produtos com tarifa consolidada de 35%	30	673.808.117	4.707.569
	25	687.168.149	4.832.540
	20	702.891.880	4.980.583
	15	721.801.465	5.158.426
Grupo 3: Produtos com tarifa consolidada de 55%	30	--	164.337.426
	25		168.808.814
	20		174.374.857
	15		179.671.875

Fonte: Aliceweb, 2009. Elaboração própria

Os dados apresentados mostram que o resultado final irá depender de dois aspectos: a elasticidade dos produtos e as tarifas iniciais. O primeiro deles é fundamental, pois a diferença das variações das importações depende bastante da elasticidade dos produtos, como apresentado. Já o segundo, ressalta o caráter não-linear da fórmula suíça, pois os produtos que possuíam tarifas iniciais mais altas, como do grupo 1, apresentaram uma maior variação nas importações.

Os produtos mais acabados do setor têxtil com alíquotas mais altas, que incluem tapetes, vestuário e acessórios, além de tecidos em geral, respondem por mais de 90% das importações do setor e possuem tarifas aplicadas de 35% e 26% respectivamente.

Por outro lado, os produtos utilizados como insumos para a fabricação do bem final, possuem as menores tarifas do setor. Esse cenário favorece as indústrias de fiação e tecelagem de tecidos planos e de malha, pois compram insumos importados a tarifas menores, enquanto que os bens que produzem estão com tarifas mais altas.

Ao aplicar a fórmula suíça nesse contexto, nota-se que as tarifas iriam se igualar, ou seja, as tarifas mais altas sofreriam uma redução maior que as tarifas mais baixas, devido ao caráter não-linear da fórmula. Isso faria com que os produtos, insumos ou bens de consumo final obtivessem tarifas aproximadas, dificultando a adoção de preços competitivos no mercado doméstico por parte dos produtores locais.

Os produtos do grupo 2, com elasticidade 3,36, teriam um impacto maior após uma redução tarifária, pois as tarifas reduziriam de 35% para 10,5%. Neste grupo, como mostrado anteriormente, estão os produtos de fiação, como fios de lã, linho, fibras, além dos produtos de tecelagem, como os tecidos em geral.

Esse grupo de produtos foi responsável em 2006 pelo faturamento de 42% (US\$ 21,8 bilhões) do total do setor e por cerca de 20% dos cerca de 1,5 milhões de empregos gerados pelo setor.

Já o grupo 2 com elasticidade 2,23, formado por vestuário e acessórios foram responsáveis pelo faturamento de US\$ 30 bilhões em 2006, 57% do total do setor. Além de ser responsável por boa parte dos empregos gerados neste setor. Em 2006, esse grupo gerou cerca de 80% dos empregos do setor.

De acordo com a ABIT (2008), esse último segmento vem apresentando crescimento no número de empregados nos últimos anos, enquanto que os segmentos de fiação e tecelagem vêm reduzindo não só os empregos, como a produção.

Segundo a ABTT (2008), as empresas vêm apresentando evolução na produção e no número de empregos nos últimos anos, apesar do fechamento de muitas delas e da redução de empregos ocasionados pelo processo de abertura comercial na década de 90. Entretanto, o segmento de tecelagem vem apresentando redução em sua produção e no número de empregos gerados.

Assim, uma abertura comercial mais acirrada poderia ocasionar uma redução na quantidade de empregos gerados, principalmente no segmento de vestuário e acessórios, que gera a maioria dos empregos do setor e que apresentou maior variação nas importações após uma redução nas tarifas.

Vale salientar que os resultados apresentados, tanto no setor automotivo como no têxtil partiram do pressuposto de que todas as demais condições permanecem invariáveis. Não analisando outros fatores que poderiam contribuir para a alteração do resultado, como por exemplo, a taxa de câmbio, programas do governo que busquem elevar as importações para suprir determinada demanda interna, ou ainda aqueles que incentivem à produção local, reduzindo o preço do produto interno.

Ambos os setores apresentaram tarifas aplicadas e consolidadas bem acima da média para os demais setores da economia. Os dois setores apresentaram mais de 80% das linhas tarifárias com tarifas consolidadas de 35%, bem acima da média da TEC, que corresponde a 10,7%.

Os dois setores também apresentaram tarifas aplicadas mais altas para produtos acabados e tarifas menores para insumos. O que significa que ao aplicar um corte nas tarifas, através da fórmula suíça, a maioria dos produtos, seja bens de consumo final ou insumos apresentaria alíquotas finais aproximadas, o que prejudicaria as indústrias instaladas no país, que utilizam os insumos importados para a fabricação do bem final.

Aplicar alíquotas altas não significa, sob o ponto de vista dos produtores locais, proteção à indústria local. Eles devem atentar também se as tarifas são maiores para os produtos de consumo final e se são mais baixas para produtos mais básicos. De acordo com Kume *et al* (2005), deve ser levada em consideração a proteção efetiva do bem, ou

seja, as tarifas aplicadas sobre seus insumos, pois aumentam seus custos e dificultam a produção local.

Através de estudo realizado por Berlinski *et al* (2005), foi mostrado que os produtos manufaturados recebem maiores incentivos do governo. O estudo mostrou que os produtos finais recebem mais proteção – tarifas mais altas - que os insumos, entretanto, a alíquota destes ainda continua elevada comparando com outros setores brasileiros.

Os produtos manufaturados, de acordo com Berlinski *et al* (2005), apresentam uma média da taxa de proteção a produtos finais de 15,3% e a insumos de 11,29%. Estes dados comprovam que esse setor recebe maior proteção para produtos de consumo final, apresentando alíquotas mais elevadas, ao mesmo tempo em que os insumos necessários para a fabricação desses produtos finais são importados com tarifas mais baixas.

Por outro lado, ao analisar os outros setores da economia, nota-se que os setores automotivo e têxtil estão entre os mais protegidos, tanto com tarifas elevadas para produtos finais como para insumos (BERLINSKI *et al*, 2005).

Ambos os setores apresentaram crescimento nas importações decorrente da aplicação da fórmula suíça. Entretanto, os produtos que mostraram um aumento maior foram os com elasticidade mais alta, de 3,36 para tecidos em geral, lã e linho. Enquanto que, as menores variações corresponderam aos produtos inelásticos que apresentaram grau de 0,41, correspondente a acessórios e peças do setor automotivo.

Por outro lado, ambos os setores mostraram que a diferença na variação das importações é pouco significativa com relação ao coeficiente da fórmula suíça adotado. Na literatura pesquisada, ainda não se encontra precisamente o coeficiente da fórmula suíça que seria adotado nas negociações da OMC, mas propostas apresentadas pelos países envolvidos, que se diferencia das nações desenvolvidas e em desenvolvimento, como foi mostrado no capítulo 2 deste trabalho.

A esse respeito, o que se pode afirmar é que para países em desenvolvimento, como no caso do Brasil, o coeficiente em discussão varia entre 20 e 25, conforme foi relatado pela OMC (2008), entretanto, essas discussões ainda estão em fase de negociação entre os países membros da OMC.

Entretanto, independentemente do coeficiente da fórmula suíça escolhido, o crescimento das importações seria bastante significativo para ambos os setores. Com destaque para os produtos com elasticidades mais altas e para os que têm maior participação nas importações do setor.

6 Considerações Finais

Definir até quando deve perdurar a proteção para determinados setores da economia submetida à concorrência internacional ainda não é consenso entre os economistas. A prática do liberalismo econômico defendida por Adam Smith tem crescido à medida que blocos econômicos e acordos multilaterais têm sido estabelecidos. Isto tem se concretizado através da redução ou eliminação de barreiras comerciais entre os países.

As teorias econômicas a favor do livre comércio explicam as distorções de mercado ocorridas com a imposição de uma tarifa, transferindo renda dos consumidores, que pagam a mais pelo produto mais caro, para os produtores que passam a produzir em maior quantidade. Entretanto, estas mesmas teorias podem ter a sua aplicação comprometida em mercados que se comportam de maneira irregular, que possuem distorções como desemprego alto ou má distribuição de renda, por exemplo.

Diante desse contexto, os países justificam a imposição de determinadas barreiras para proteger por determinado período sua indústria local. O protecionismo defendido por List, com iniciativas que salvaguardam a indústria nascente também marca a importância do país defender o seu parque industrial, pelo menos, de forma provisória, da concorrência externa.

Nesse contexto, torna-se difícil definir até quando o protecionismo favorece a indústria local ou pode dificultar o crescimento e a produtividade dos setores. Muitos estudos já foram realizados para determinar as consequências da abertura comercial realizada pelo Brasil na década de 90. Alguns mostram que houve aumento de produtividade e que as empresas brasileiras tornaram-se mais competitivas.

Qualquer processo de abertura comercial traz consequências para determinados setores, seja deixando as empresas mais competitivas e produtivas ou aumentando o nível de concorrência entre elas. Daí a importância de uma condução adequada da política comercial do país.

Nesse contexto, foram apresentadas as tarifas aplicadas e consolidadas de cada setor. Observou-se, em ambos os setores que as tarifas aplicadas são altas comparando-as com a média simples da TEC. Já as tarifas consolidadas, para ambos os setores, se

concentram numa alíquota de 35%, a tarifa máxima aplicada a todos os produtos, com exceção do algodão, que apresentou tarifa consolidada de 55%.

No setor automotivo e têxtil, cerca de 30% e 35% das linhas tarifárias, respectivamente são importadas com alíquota de 35%, que corresponde ao teto máximo que o país possui nas negociações internacionais. Ao aplicar a tarifa máxima, o país já não possui mais margem nas negociações.

Foi apresentado o perfil dos produtos inseridos no setor automotivo e têxtil. Observou-se que os produtos que apresentaram tarifas mais altas foram aqueles de consumo final, como por exemplo, automóveis e caminhões, vestuário e acessórios. Nessa direção, as tarifas mais baixas estão relacionadas a insumos necessários para a fabricação desses bens.

Foi verificada que a taxa de proteção efetiva para o setor é alta, o que caracteriza que os insumos necessários para a indústria local são importados a tarifas menores que os bens finais, favorecendo a indústria local do setor.

Foi aplicada a fórmula suíça, baseada nas tarifas consolidadas dos dois setores analisados. Foi demonstrado ainda que, na maioria das situações, de acordo com o coeficiente escolhido, as tarifas finais foram menores que a média das tarifas aplicadas para todos os outros setores da economia.

A aplicação da fórmula suíça poderá ser um problema para o Brasil, caso não seja aplicada em todos os países do MERCOSUL. Isso porque, como todos os países do bloco adotam a TEC e aplicam tarifa zero entre si, caso um deles resolva adotar a fórmula suíça, poderia levar a um desvio de comércio para o país que aplicou a fórmula. O que implica que o país adepto da fórmula suíça seria a porta de entrada para as importações fora do bloco e provavelmente exportaria para os demais países do bloco a tarifa zero.

Foi mostrado o crescimento da quantidade importada, à medida que as tarifas foram reduzidas, de acordo com a elasticidade de cada produto. Observou-se que a

quantidade importada não só aumentou devido à redução das tarifas, mas foi bastante influenciada pela elasticidade dos produtos.

O grupo de produtos com elasticidade maior que 1, considerados bens elásticos, foram os que apresentaram maiores variações na quantidade importada, o que implica crescimento no consumo doméstico. Nesse grupo, destacaram-se os veículos e caminhões, no setor automotivo e todos os produtos do setor têxtil.

Os veículos e caminhões apresentam elasticidade 1,43 implicando numa variação em torno de 20% nas importações após a redução da tarifa. Esses produtos foram responsáveis por uma média de 47% das importações do setor, sendo os mais atingidos por uma redução tarifária neste setor.

Já no setor têxtil, vale ressaltar o grupo de produtos com elasticidade muito alta (3,36) como tecidos em geral, tapetes, algodão, linho e lã que apresentaram a maior variação no volume das importações por dois aspectos. O primeiro se refere à elasticidade, que por ser muito alta provocou uma variação de cerca de 60% nas importações. E o segundo, por esses produtos serem responsáveis por 99% das importações do setor, o que poderia implicar danos maiores às indústrias domésticas.

O grupo de bens inelásticos, com elasticidade entre zero e 1, correspondente a acessórios e peças automotivas, foram os que apresentaram menor variação nas importações, em torno de 40%. Vale destacar que esses produtos são responsáveis por 52% das importações do setor. Apesar da variação nas importações ser menor, o setor poderia sofrer danos maiores uma vez que, o volume importado é bastante significativo.

A aplicação da fórmula suíça nos setores analisados terá implicações diretas em alguns aspectos macroeconômicos como o nível de emprego, a distribuição de renda e as exportações.

Com a redução nas tarifas, seguida pelo aumento das importações, as empresas locais deverão reduzir sua produção local, o que implica uma diminuição do nível de emprego na localidade.

Semelhante ao que aconteceu na década de 90, a indústria automotiva passou por várias reestruturações, inclusive para conseguir manter o nível de emprego e assim, acompanhar o processo de abertura comercial. O setor de autopeças, responsável pelo potencial de expansão de empregos do setor, apesar de possuir elasticidade baixa sofreria impactos negativos com a aplicação da fórmula suíça, uma vez que suas tarifas se aproximariam das tarifas aplicadas pelas montadoras. Isso tornaria o preço destes insumos mais altos, prejudicando a produção local e consequentemente traria uma redução do número de empregos.

O mesmo aconteceria com o setor têxtil, com tarifas finais aproximadas nos vários segmentos da indústria têxtil, a produção local poderia se tornar dispendiosa, uma vez que não haveria diferença de tarifa entre bens finais e insumos. Sob este ponto de vista, apesar das alíquotas dos insumos terem reduzido bastante, as tarifas dos bens finais também sofreram forte redução, o que levaria os produtores locais a não conseguirem competir com os bens importados, até ajustarem sua produção.

Portanto, o nível de empregos gerados pelos segmentos de bens finais como acessórios e vestuário, responsáveis por 80% da força de trabalho do setor, teria forte redução até a indústria se ajustar com o novo cenário.

Por outro lado, a aplicação da fórmula suíça reduziria o preço dos insumos e daria um maior acesso a novas tecnologias a preços mais acessíveis, o que facilitaria aos exportadores brasileiros que utilizam estes tipos de produtos.

Com a redução das tarifas de importação, haveria também uma transferência de renda dos produtores para os consumidores. Esta transferência de renda em favor dos consumidores ocorre porque os produtores passaram a vender produtos com preços mais acessíveis favorecendo os consumidores locais.

É importante lembrar que a iniciativa de uma abertura comercial nos setores analisados depende da política comercial adotada pelo Brasil. Apesar dessas negociações estarem ocorrendo na OMC, o país pode, de acordo com sua estratégia política, favorecer determinado setor que traria impacto negativo para o desenvolvimento atual do país.

Vale salientar que o trabalho mostrou o aumento das importações do setor automotivo e têxtil, de acordo com a elasticidade dos produtos. Entretanto, não tinha o objetivo de abordar outros aspectos que poderiam influenciar no comportamento das importações, diante de uma redução nas tarifas de importação. A exemplo disto, podemos citar a taxa de câmbio, crises eventuais em determinados setores que poderão impactar nas importações, programas governamentais que induzam a elevar as importações para suprir determinada demanda interna ou ainda, programas nacionais de incentivo a produção local, reduzindo substancialmente o preço do produto interno e possibilitando de competir com os importados.

6.1 Recomendações para estudos futuros

Sugere-se para estudos futuros:

- ⇒ A aplicação da fórmula suíça em outros setores da economia brasileira que poderão ser bastante atingidos com uma redução nas tarifas de importação;
- ⇒ Fazer uma análise dos setores têxtil e automotivo a fim de prepará-los para uma possível abertura comercial;
- ⇒ A análise de outras propostas de redução ou eliminação de barreiras comerciais negociadas no âmbito da OMC, a fim de preparar as indústrias locais da concorrência externa.

7 Referências

ABIT, 2009. *Perfil do setor*. Disponível em: http://www.abit.org.br/site/navegacao.asp?id_menu=1&id_sub=4&idioma=PT. Acesso em março de 2009.

ABIT, 2009. *Balança têxtil e de confecções*. Disponível em: http://www.abit.org.br/site/navegacao.asp?id_menu=9&ID_Sub=29&idioma=PT&id_ss_m=4>. Acesso em: mar. de 2009.

ABTT, 2008. *Relatório setorial da indústria têxtil e confeccionista brasileira*. Disponível em: <http://www.abtt.org.br/boletim.asp?Numero=89>>. Acesso em: mar. de 2009

ALMEIDA, P. R. *Controvérsias no Mercosul: o Protocolo de Brasília ao Tratado de Assunção*. Boletim de Integração Latino-Americana, Brasília, D.F., n.4, Janeiro-Março 1992, pp. 9-11

ALVES, G.R.M. *Regime automotivo, reestruturação produtiva e competitividade: um estudo do comportamento da indústria automobilística no Mercosul na década de 1990*. Disponível em: <http://www.unimep.br/phpg/mostraacademica/anais/4mostra/pdfs/18.pdf>> Acesso em: mar. de 2009

ARAÚJO JR. J.T. *A proteção à indústria automobilística na Europa e no Mercosul*. Revista de Economia Política, vol.18, n°4 (72), outubro/dezembro de 1998. Disponível em: http://www.sedi.oas.org/DTTC/TRADE/PUB/STAFF_ARTICLE/tav98_auto.asp> Acesso em: jan. de 2009

BACCHETTA, M.; BORA, B. *Industrial tariff liberalization and the Doha development agenda*. Geneva: WTO Publications, 2003. Disponível em: <http://www.ebape.fgv.br/novidades/pdf/Coping.pdf>>. Acesso em: 10 ago. 2008

ANFAVEA, 2008. *Anuário 2008: indústria automobilística brasileira*. Disponível em: <http://www.anfavea.com.br/anuario2008/capitulo1a.pdf>> Acesso em: fev. 2009

AVERBUG, A. *Abertura e integração comercial brasileira na década de 90*. 1999. Disponível em: http://www.bndespar.com.br/conhecimento/livro/eco90_02.pdf>. Acesso em: 10 ago. 2008

AZEVEDO, A. *Alerta Exportador: a questão informacional no tratamento das barreiras técnicas*. 2000. Disponível em: http://www.inmetro.gov.br/producao intelectual/obras_intelectuais/137_obraIntelectual.pdf> Acesso em: 10 ago. 2008.

BACCHETTA, M. *Post-uruguay round market access barriers for industrial products*. ONU, 2001. Disponível em: http://www.unctad.org/en/docs/itcdtab13_en.pdf> Acesso em ago. de 2008

BARBOSA, A.; JAKOBSEN, K.; BARBOSA, M. OMC. *Desigualdades Norte/Sul e a Geopolítica do Desenvolvimento: As Negociações do Nama e os Impactos sobre a América Latina e o Brasil*. 2005. Disponível em: < http://www.sindlab.org/download_up/namaCUT.pdf>. Acesso em: jan. 2009

BAUMANN, R. *Mercosul: Origens, ganhos, desencontros e perspectivas* in BAUMANN, R. (org.) *Mercosul Avanços e Desafios da Integração*. IPEA, Brasília, 2001.

BAUMANN, R.; RIVERO, J.; ZAVATTIERO, Y. *As tarifas de importação no Plano Real*. Rio de Janeiro: Pesquisa de Planejamento Econômico, vol. 27, nº03, dez. de 1997, 541-586 p. Disponível em: < <http://ppe.ipea.gov.br/index.php/ppe/article/view/724/664>> Acesso em: jan. 2009

BENICIO, A. P.; TEIXEIRA, J.R. A estratégia de substituição de importações revisitada. Disponível em: < http://www.ufrgs.br/fce/rae/edicoes_anteriores/pdf_edicao31/Microsoft%20Word%20-%202001Joan%EDliosubimp.pdf>. Acesso em: jan. 2009

BERLINSKI, J.; KUME, H.; VAILLANT, M.; ONS, A.; ROMERO, C. *Protección efectiva e costos de la protección em Mercosur*. 2005. Disponível em: < <http://decon.edu.uy/publica/2005/Doc1105.pdf>>. Acesso em jan. 2009
Império. São Paulo: SENAC, 2001. 153-162 p.

CAMARGO, O.S. *As mudanças na organização e localização da indústria automobilística brasileira*. UFMG, 2006. Disponível em: < https://www.cedeplar.ufmg.br/economia/teses/2006/OTAVIO_SILVA_CAMARGO.pdf>. Acesso em: jan. de 2009

CARVALHO, M. A.; SILVA, C. R. *Economia Internacional*. 4 ed., São Paulo: Saraiva, 2007. 25-117 p.

CEBRI, agosto de 2005. *Negociações de acesso a produtos não-agrícolas*. Disponível em: < http://www.cebri.org.br/pdf/255_pdf.pdf>. Acesso em: ago. 2008

CHAKRAVARTY, M. NAMA: *Developed countries as the donors?*. 2008. Disponível em: < http://www.networkideas.org/news/jul2008/Doha_Round_Negotiations.pdf>. Acesso em jan. 2009

CORDEN, W. M. *The theory of protection*. Oxford: Clarendon Press, 1971.

CORDOBA, S. F.; VANZETTI, D. *Coping with Trade Reforms: Implications of the WTO Industrial Tariff Negotiations for Developing Countries*. UNCTAD, Geneva, 2005. Disponível em: <http://www.ebape.fgv.br/novidades/pdf/Coping.pdf>> Acesso em 10 ago. 2008

DE NEGRI, J. A. *O custo de bem-estar do regime automotivo brasileiro*. Pesquisa e Planejamento Econômico, vol. 29, nº 02, agosto de 1999. Disponível em: < <http://ppe.ipea.gov.br/index.php/ppe/article/view/187>> Acesso em: jan. 2009

DE NEGRI, F.; ARAÚJO, R.; TOMICH, F.; PRAZERES, T. *Nota técnica avaliação preliminar de impacto da fórmula suíça de desgravação tarifária sobre as importações brasileiras*. 2005. Disponível em: <<http://portalexame.abril.com.br/static/aberto/complementos/857/NOTAIPEA.doc>>. Acesso em: 10 ago. 2008

DIAS, A.V.C.; SALERNO, M.S. *Novos relacionamentos de montadoras e autopeças no Brasil: algumas proposições*. 1998. Disponível em: http://www.abepro.org.br/biblioteca/ENEGEP1998_ART186.pdf. Acesso em: jan. de 2009.

CORDOBA, F.S.; VANZETTI, D. (2005). *Coping with trade reforms: A Developing-Country perspective on the WTO Industrial Tariff Negotiations*. Disponível em: <<http://192.91.247.38/tab/events/namastudy/fullreport-version14nov-p001-003.pdf>> Acesso em: ago. de 2008

RODRIK, D. (2005) *Why We Learn nothing from Regressing Economic Growth on Policies*. Harvard University, March.
FERREIRA, P. C. *Grupos de Interesse, Determinantes da Política Comercial e Produtividade Industrial*. FGV, 2002. Disponível em: <<http://www.ifb.com.br/arquivos/ifb4pedro.pdf>>. Acesso em 25 jun. 2008

FERES, N.S. *Regime automotivo, reestruturação produtiva e competitividade: um estudo do comportamento da indústria automobilística no MERCOSUL na década de 1990*. Disponível em: <http://www.unimep.br/phpg/mostraacademica/anais/4mostra/pdfs/373.pdf>. Acesso em: jan. 2009

FLORENCIO, S. A. L.; ARAÚJO, E. H. F. *Mercosul Hoje*. São Paulo, Ômega Editora, 1998.

GATT/47. *Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio*. Decreto nº 313 de 30 de julho de 1948. Disponível em: <http://www2.mre.gov.br/dai/m_313_1948.htm/>. Acesso em: 30 jul. 2008

GALVÃO, Jr., A.F., GOMES, F.A.R., SALVATO, M.A. *Mudança cíclica versus mudança estrutural: uma análise da produtividade da mão-de-obra na indústria brasileira*. 2005. Disponível em: <<http://ppe.ipea.gov.br/index.php/ppe/article/view/36/16>>. Acesso em: ago. 2008

GONÇALVES, R. BAUMANN, R. PRADO, L. C. D. CANUTO, O. *A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira*. São Paulo, Editora Campus, 1998. 39-66 p.

GORINI, A.P.F. *Panorama do setor têxtil no Brasil e no mundo: reestruturação e perspectivas*. BNDES, 2000. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/bnset/set1202.pdf>>. Acesso em: março de 2009

GORINI, A.P.F; SIQUEIRA, S.H.G. *Complexo têxtil brasileiro*. 2002. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/bnset/bsesptex.pdf>> Acesso em: mar. de 2009

HOLLANDA FILHO, S. B.; 2007. *Nota: O estabelecimento de um regime automotivo diante da criação da OMC.* Disponível em: <<http://www.usp.br/estecon/index.php/estecon/article/viewPDFInterstitial/137/6>> Acesso em: jan. 2009

ICTSD. *Novos textos: poucas mudanças em agricultura, mais flexibilidades em Nama.* Pontes Quinzenal, vol. 3, nº10, 26 maio de 2008. Disponível em: <<http://ictsd.net/i/news/pontesquinzenal/11156/>>. Acesso em: 10 ago. 2008

ICTSD. *Membros permanecem divididos sobre Nama enquanto surgem novas propostas.* Pontes Quinzenal, vol. 1, nº11, 14 de junho de 2006. Disponível em: <<http://ictsd.net/i/news/pontesquinzenal/5158/>>. Acesso em: 10 ago. 2008

ICTSD. Rodada Doha: *MERCOSUL propõe maiores flexibilidades em Nama.* Pontes Quinzenal, vol. 3, nº15, 05 de novembro de 2007. Disponível em: <<http://ictsd.net/i/news/pontesquinzenal/5297/>>. Acesso em: 10 ago. 2008

ICTSD. *Brasil aumenta tarifas de têxteis de 20% para 35%.* Pontes Quinzenal, vol. 2, nº 04, 07 de maio de 2007. Disponível em: <<http://ictsd.net/i/news/pontesquinzenal/5376/>>. Acesso em: Jan. de 2009

IEMI, 2009. *Relatório traça diagnóstico da indústria têxtil e confeccionista brasileira.* Disponível em: <http://www.guiatextil.com.br/portal2008/index.php/noticias/destaque/relatorio_traca_diagnostico_da_industria_textil_e_confeccionista_brasileira> Acesso em: mar. de 2009

JAKOBSEN, K.A. Um balance de quase sete anos da Rodada Doha. Disponível em: <<http://alainet.org/active/23605&lang=es>>. Acesso em: jan. 2009

KELLER, P.F. *Impactos da globalização econômica sobre a cadeia têxtil brasileira: o caso do pólo têxtil de americana (SP).* Revista Univ. Rural, Sér. Ciências Humanas. Seropédica, RJ, EDUR, v. 28, n. 1, jan.-dez., 2006. p. 59-77. Disponível em: <<http://www.editora.ufrj.br/rch/rch28n1-2/59-77.pdf>>. Acesso em: fev. 2009

KRONBERG, H. *A livre circulação de capitais no Mercosul.* São Paulo, Hemus, 2003

KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M. *Economia Internacional Teoria e Política.* 6 ed. São Paulo: Pearson Addison Wesley, 2005. 90-92, 140-217 p.

KUME, H. *Crecimiento económico, instituciones, política comercial y defensa de la competencia en el Mercosur.* Montevideo, Zonalibro, 2008. 15-35, 97-153 p.

KUME, H.; PIANI, G.; MIRANDA, P. Desvios da tarifa externa comum no Brasil e a estrutura de proteção efetiva. Redmercosur, 2005. Disponível em: <<http://www.redmercosur.org.uy/files/Desvios%20da%20TEC%20no%20Brasil%20e%20a%20estrutura%20de%20prote%C3%A7%C3%A3o%20efetiva.pdf>>. Acesso em: mar. 2009

KUME, H. *Mercosur: the dilemma between custom union or free trade area*. 2001. Disponível em: < http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=297225>. Acesso em ago. 2008

KUME, H.; PIANI, G. *Mercosul: dilema entre união aduaneira e área de livre comércio*. Rio de Janeiro: IPEA, novembro de 2001. Disponível em: < http://www.ipea.gov.br/pub/td/2001/td_0841.pdf>. Acesso em: ago. 2008

KUME, H.; PIANI, G. *Comércio e Tarifa Externa Comum (TEC) no MERCOSUL: uma perspectiva brasileira*. 2003. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/sites/000/2/livros/abertura_comercial/_Capitulo%202_comercio.pdf>. Acesso em: ago. 2008

KUME, H.; PIANI, G. *Mercosul: o dilema entre união aduaneira e área de livre comércio*. 2001. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0101-31572005000400004&script=sci_arttext> Acesso em: ago. 2008

KUME, H. *Comércio, instituições e opções no MERCOSUL*. 2008. Disponível em: < http://www.redmercosur.org.uy/files/Presentaci%C3%B3n%20Hon%C3%B3rio%20Kume_Com%C3%A9rcio,%20institui%C3%A7%C3%B5es%20e%20op%C3%A7%C3%B5es%20setembro%202008.pdf>. Acesso em jan. 2009

KUME, H. CORSEUIL, C.H. 2003. *A política brasileira de importação no período 1987-1998: descrição e avaliação*. Disponível em: http://geein.fclar.unesp.br/reunioes/quarta/arquivos/180907_texto%20apresenta%C3%A7%C3%A3o%201209%20Milene%20e%20Bruna.pdf> Acesso em: jan. 2009

KUME, H. *Comércio, instituições e opções no Mercosul*. Rede Mercosur, setembro de 2008. Disponível em: <http://www.redmercosur.org.uy/files/Presentaci%C3%B3n%20Hon%C3%B3rio%20Kume_Com%C3%A9rcio,%20institui%C3%A7%C3%B5es%20e%20op%C3%A7%C3%B5es%20setembro%202008.pdf> Acesso em: jan. de 2009

KWA, A. *Muito longe de um acordo Norte-Sul*. Genebra: IPS, 26.06.2008. Disponível em: < <http://www.mwglocal.org/ipsbrasil.net/nota.php?idnews=3910>> Acesso em: ago. 2008

LAIRD, S.; CORDOBA, S.; VANZETTI, D. *Market Access Proposals for Non-Agricultural Products*. 2003. Disponível em: < <http://192.91.247.38/tab/pubs/NAMAprops.pdf>> Acesso em 10 ago. 2008

LAIRD, S. *Multilateral market access negotiations in goods and services*. Universidade de Nottingham, 2002. Disponível em: < <http://www.nottingham.ac.uk/economics/credit/research/papers/cp.00.4.pdf>> Acesso em: ago. de 2008

LIST, F. *Sistema Nacional de Economia Política*. Rio Grande do Sul: Nova Cultural, 1989. 246-250 p.

MAIA, K. *O impacto do comércio internacional, da mudança tecnológica e da demanda final na estrutura de emprego, por nível de qualificação, no Brasil, 1985-1995*. Fundação de Estudos Sociais do Paraná, 2003. Disponível em: <<http://sitemason.vanderbilt.edu/files/dhtGEw/Maia%20Katy.pdf>> Acesso em: jan. 2009

MANIKW, N. G. *Introdução à economia*. 3 ed. São Paulo: Thomson, 2005. 175-195 p.

MDIC, 2009. *Balança comercial brasileira: dados consolidados*. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1221571901.pdf> Acesso em jan. 2009

MDIC, 2009. *Tarifa Externa Comum – TEC*. Disponível em: <<http://www2.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/neginternacionais/tec/apresentacao.php>>. Acesso em: mar. de 2009

MDIC, 2009. *Concessões Tarifárias do Brasil na OMC – Lista III*. Disponível em: <<http://www2.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/negInternacionais/omc/ConTarBraOMC.php>>. Acesso em: mar. de 2009

MDIC. *Mercosul prorroga prazo para fim da Lista de Exceção à TEC*. (20.02.2007). Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/noticia.php?area=5¬icia=7876>>. Acesso em: jan. 2009

MENDES, C.C. *Efeitos do MERCOSUL no Brasil: uma visão setorial e locacional do comércio*. IPEA, texto para discussão nº 510, 1997. Disponível em: <http://desafios2.ipea.gov.br/pub/td/1997/td_0510.pdf>. Acesso em: ago. 2008

MERCOSUL, CMC, Decreto nº8/1994. *Zonas Francas, Zonas de processamento de exportações e áreas aduaneiras especiais*. Disponível em: <http://www.mercosur.int/msweb/portal%20intermediario/Normas/normas_web/Decisiones/PT/CMC DEC 1994-008 PT Zonas%20Francas.PDF> Acesso em: ago. 2008

MICHALOPOULOS, C. *Trade policy and market Access issues for developing countries: implications for the millennium round*. Banco Mundial, 1999. Disponível em: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=623971> Acesso em: jan. 2009

OLIVERIRA JR., M. *A liberalização comercial brasileira e os coeficientes de importação – 1990/95*. Rio de Janeiro: IPEA, 2000. Disponível em: <http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=217508>. Acesso em: jan. 2009

OMC, 2008. *Fourth revision of draft modalities for non-agricultural market Access*. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/namachairtxt_dec08_e.pdf>. Acesso em jan. 2009.

OLIVEIRA, M. H. *Principais matérias-primas utilizadas na indústria têxtil*. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/bnset/mprev.pdf>>. Acesso em: jan. 2009

PINHEIRO, A. C.; ALMEIDA, G.B. *O que mudou na proteção à indústria brasileira nos últimos 45 anos?* Pesq. Plan. Econ., vol.25, nº1, abril de 2005. Disponível em: <<http://ppe.ipea.gov.br/index.php/ppe/article/view/791/731>>. Acesso em: jan. 2009

PRESSER, M. *A volta da “grande barganha”: as negociações na OMC às vésperas da Reunião Ministerial de Hong Kong.* Centro de Estudos em Relações Econômicas Internacionais da Unicamp, n. 6. 2005. Disponível em: <http://www.eco.unicamp.br/aspscripts/boletim_ceri/boletim6asp>. Acesso em: 10 ago. 2008

PRESSER, M. *Um breve guia para o acordo-quadro firmado na OMC em 1º de Agosto.* Centro de Estudos em Relações Econômicas Internacionais da Unicamp, n. 2, 2004. Disponível em: <http://www.eco.unicamp.br/asp-scripts/boletim_ceri/boletim2.asp>. Acesso em: 10 ago. 2008

PROTTI, A.T. *Alterações na composição setorial da indústria brasileira: uma análise empírica a partir de dados do sistema de contas nacionais do IBGE.* Universidade Estadual de Campinas, 2003. Disponível em: <<http://libdigi.unicamp.br/document/?code=vtls000315002>>. Acesso em: jan. 2009

PYNDICK, R.S.; RUBINFELD, D.L. *Microeconomia.* 6 ed., São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006. 27-48 p.

ROTTA, I.S.; BUENO, F. *Análise setorial da indústria automobilística: principais tendências.* Disponível em: <http://www.abepro.org.br/biblioteca/ENEGEP2000_E0064.PDF>. Acesso em: jan. 2009

SABBATINI, R. *Mercosul e a internacionalização comercial do Brasil.* In *Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil.* São Paulo, UNESP, 2004.

SECEX, 2006. *Tab automotivo.* Disponível em: <<http://www.cgimoveis.com.br/economia/anuario-estatistico-2007/industria/tab-automotivo>>. Acesso em mar. De 2009

HOTTA, M.A.; SALERNO, M.S. *O projeto do produto na cadeia automotiva.* EPUSP, 2002. Disponível em:<<http://66.102.1.104/scholar?hl=pt-BR&lr=&q=cache:EyTuv0oGnCUJ:ce.desenvolvimento.gov.br/remtech/docs/BNDES%2520-%2520PoliUsp%2520-2.pdf+salerno+2001+empresas+transnacionais>>. Acesso em: jan de 2009.

SALVATORE, D. *Economia Internacional.* 6 ed. Rio de Janeiro: LTC Editora, 2000. 132-190 p.

SANTOS, A. M. M.; BURITY, P. *O complexo automotivo.* Rio de Janeiro: BNDES, 2002. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/conhecimento/livro_setorial/setorial06.pdf> Acesso em: ago. 2008.

SANTOS, A.M.; GONÇALVES, J.R. *Evolução do comércio exterior do complexo automotivo*. Rio de Janeiro: BNDES setorial, nº13, março de 2001. Disponível em:<http://www.sindlab.org/download_up/auto02.pdf> Acesso em: jan. 2009

SCHOR, A. *Efeitos de uma Redução Tarifária da Década de 1990 sobre a distribuição Intra-setorial da Produção e da Produtividade na Indústria Brasileira*. Disponível em: <<http://ppe.ipea.gov.br/index.php/ppe/article/view/24/3>>. Acesso em: 10 ago. 2008

SMITH, A. *A Riqueza das Nações*. São Paulo: Martins Fontes, 2003. 568 p.

SOARES, S.; MENDES, L. A abertura comercial e o mercado de trabalho no brasil. [20__]. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/pub/bcmt/mt_016i.pdf>. Acesso em: jan. 2009

TACHINARDI, M.H. Abertura comercial em debate. Revista Desafios, ed. 16, fevereiro de 2005. Disponível em:<<http://desafios.ipea.gov.br/desafios/edicoes/16/artigo12874-1.php>> Acesso em: jan. de 2009

TOURINHO, O. A. F.; KUME, H.; PEDROSO, A. C. S. *Elasticidades de Armington para o Brasil: 1986-2001*. Rio de Janeiro: IPEA, 2002. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/pub/td/2002/td_0901.pdf>. Acesso em: ago. 2008

TORRENT, R. *15 años de Mercosur: comercio, macroeconomia e inversiones extranjeras*. Montevideo, Zonalibro, 2006. 7-199 p.

VAZ, A. C. *Cooperação, integração e processo negociador: a construção do Mercosul*. Brasília, Instituto Brasileiro de Relações Internacionais, 2002.

VALLS, L. *Histórico da Rodada Uruguai d GATT*. Estudos de Comércio Exterior vol. I nº3. jul-dez, 1997. Disponível em :<http://www.ie.ufrj.br/ecex/pdfs/historico_da_rodada_uruguai_do_gatt.pdf> Acesso em: jan. 2009

ZAULI, E. M. *Políticas Públicas e Targeting Social – Efeitos da nova política industrial sobre o setor automobilístico brasileiro*. Revista de Economia Política, vol. 20, nº 03(79), julho-dezembro de 2000. Disponível em: <<http://www.rep.org.br/pdf/79-5.pdf>> Acesso em: jan. 2009