

dr

Protecionismo e livre comércio Estado Unidos



1290000792



IE

TCC/UNICAMP L934p



O PROTECIONISMO
NORTE-AMERICANO
NOS ANOS 80

Emílio Carlos Rebouças Santana Loures

Monografia apresentada ao Instituto de
Economia da Universidade Estadual de
Campinas, sob orientação do Prof.
Mariano Francisco Laplane, tendo como
banca a Profa. Mônica Baer.

CAMPINAS, 1992.

TCC/UNICAMP
L934p
IE/792

CEDOC/IE

Dedico o esforço deste trabalho a todos que me ajudaram a crescer nestes quatro anos em Campinas

Aos amigos que primeiro me receberam, Fábio, Rodrigo, Adálbero e Érico

À Paula, Dani e Victor

À Cris, Cláudio, Cincinato, Manuelito, Marcus e Mathias, pela forte amizade (guardada a sete chaves bem no fundo do peito)

Aos professores que aprendi a admirar, especialmente Mariano, Ana Lúcia e Guida.

A meus pais

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao Prof. Mariano Francisco Laplane pela ampla orientação, que muitas vezes ultrapassou o escopo deste trabalho.

À Prof. Mônica Baer pelas contribuições sugeridas, ampliando as perspectivas de estudo para o tema.

Aos professores e funcionários do Instituto de Economia, pelo suporte acadêmico e material.

Aos meus amigos pelo apoio, não apenas durante este trabalho, mas durante os quatro anos do curso.

A meus pais, a quem devo tudo.

ÍNDICE

INTRODUÇÃO.....	i
1. O PROTECIONISMO NA POLÍTICA ECONÔMICA NORTE-AMERICANA...	1
2. EVOLUÇÃO HISTÓRICA ATÉ OS ANOS 80.....	9
2.1. O Protecionismo Tarifário.....	9
2.2. A Hegemonia Norte-americana no Pós-guerra e o GATT...	13
2.3. Décadas de 50 e 60.....	20
2.4. Década de 70.....	29
3. A DÉCADA DE 80.....	38
3.1. O Contexto Econômico.....	38
3.2. O Perfil do Protecionismo.....	44
3.3. A Legislação nos 80.....	51
4. CONCLUSÕES.....	57
5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	62

INTRODUÇÃO

O presente trabalho compreende o estudo do protecionismo comercial norte-americano nos anos 80, procurando relacioná-lo não apenas à perda de competitividade de parte de sua indústria, mas também a uma estratégia de proteção de mercados em setores tecnologicamente estratégicos.

Sua estrutura é composta de 4 capítulos, à parte sua introdução. O primeiro compreende algumas considerações acerca da política industrial nos Estados Unidos, mais especificamente, considerações acerca dos instrumentos da ação estatal sobre a indústria - contextualizando assim o protecionismo neste universo mais geral.

O segundo compreende uma análise histórica das tendências da política comercial norte-americana até os anos 80. Neste capítulo a ênfase recai sobre a legislação comercial dos Estados Unidos, usada como marco de referência ao longo do trabalho.

O terceiro engloba a discussão dos anos 80 e está dividido em três blocos: inicia-se pelo tratamento do contexto econômico e pela discussão sobre os efeitos da variação do dólar na primeira metade da década sobre o

desempenho comercial da indústria, posteriormente passa-se ao detalhamento dos instrumentos e formas do protecionismo e dos setores por ele afetados na década, finaliza-se pelas alterações ocorridas na legislação comercial nos anos 80.

O quarto capítulo trata das conclusões finais do trabalho.

1. O PROTECIONISMO NA POLÍTICA ECONÔMICA NORTE-AMERICANA

Antes de iniciarmos a discussão sobre proteção comercial enquanto instrumento da política econômica norte-americana é preciso definir o próprio termo protecionismo. Para tanto adotamos uma delimitação relativamente simples, qual seja, qualquer restrição ao livre acesso de produtos importados no mercado interno, abrangendo tanto elementos quantitativos quanto qualitativos.

Por trás da aparente simplicidade da definição adotada pode ser encontrado um intrincado jogo de forças, onde os agentes envolvidos (governo, produtores internos e externos, trabalhadores e consumidores) atuam segundo lógicas até mesmo conflitantes. Portanto passa a ser fundamental a compreensão do papel do governo e dos produtores internos, da forma como estes dois se relacionam, e como ambos respondem às pressões externas.

Assim, inicialmente tratamos de analisar como o ambiente econômico é influenciado pelo setor público norte-americano. São feitas aqui algumas referências não apenas às maneiras convencionais de regulação macroeconômica, via política fiscal ou monetária, mas às formas mais diretas de interação entre a esfera da produção (no caso a indústria) e o governo. Referimo-nos, mais explicitamente, aos mecanismos

da ação governamental - sua importância e abrangência - na conformação dos diversos ambientes econômicos setoriais, onde as estratégias a nível microeconômico são traçadas.

Desta maneira procura-se captar a existência de decisões a nível governamental que, mesmo não explicitadas enquanto políticas industriais, contribuam na estruturação, normalização e fomento dos diversos segmentos da indústria¹. Decisões consubstanciadas em diversos instrumentos, que vão desde incentivos fiscais e creditícios, passando pelos investimentos diretos, até o próprio protecionismo, que pode assim ser contextualizado num leque mais geral de ações do governo no apoio aos setores produtivos.

Discutir a intervenção governamental na economia norte-americana pareceria um tanto estranho à primeira vista, uma vez que o governo dos Estados Unidos é considerado um dos maiores defensores do liberalismo a nível global. E efetivamente nos Estados Unidos inexiste a figura da política industrial, definida enquanto estratégia oficial de desenvolvimento. Na prática não existe sequer um órgão central de planejamento (a exemplo do MITI japonês) que estabeleça prioridades, e apto a aglutinar as diversas esferas do governo num esforço para obtenção de metas comuns de desenvolvimento industrial².

¹ Esta é uma classificação retirada da taxonomia de políticas industriais presente em ERBER (1990:27).

² Mas, se considerarmos por política industrial qualquer influência que decisões governamentais possam gerar sobre a estrutura produtiva, mesmo se objetivando apenas o controle das variáveis

Entretanto, existem evidências que mostram que, a despeito do discurso, o papel desempenhado pelo setor público norte-americano na área industrial está longe de ser desprezível. Na prática vários elementos têm compelido o governo a atuar mais diretamente nessa área, como, por exemplo, a extrema instabilidade das variáveis econômicas internacionais e a força com que nações concorrentes têm suplantado setores inteiros da indústria norte-americana, gerando fortes pressões por parte dos agentes internos. Neste sentido um ponto crucial a se reter é a extrema assimetria no acesso às medidas de auxílio e proteção oficiais, devida essencialmente aos diferentes pesos políticos dos diversos setores industriais norte-americanos.

Outra forte motriz da ação governamental na década de 80 foi a tentativa de se garantir aos Estados Unidos espaços importantes nas áreas tecnologicamente mais dinâmicas, notadamente naquelas postas em destaque após a profunda reestruturação industrial dos anos 70 e 80.

Considerando alguns trabalhos de autores como BELLON (1986), DELMAS & ROY (1988), BEHRMAN (1984) e AUDRETSCH (1989), onde existe a preocupação em captar as relações entre governo e agentes privados nos Estados Unidos, podemos

notar três troncos básicos nas formas de atuação governamental na área industrial:

- i) estímulos generalizados à indústria em seu conjunto;

Esta primeira forma observada de intervenção possui aparentemente um perfil genérico. Alguns de seus mecanismos são facilmente identificáveis, como o uso dos incentivos fiscais e das regulamentações legislativas - quer visando redução de custos, quer procurando reduzir as incertezas dos agentes.

Quanto à legislação, amplamente utilizada no apoio à indústria, seus exemplos são muitos: a aprovação de leis sobre propriedade intelectual, mudanças na legislação antitrust - impactando positivamente na execução de atividades de P&D cooperativas entre empresas, além de outros movimentos de desregulamentação generalizados.

Contudo a forma mais explícita assumida por este tipo de intervenção (estímulos generalizados) - até pelo volume de recursos que movimenta - é o uso dos incentivos fiscais. Segundo BELLON (1986:134-142), nos Estados Unidos este apoio se caracteriza mais por deduções no recolhimento tributário que por créditos oficiais ou subsídios, diferentemente de países europeus como a França. Estas renúncias fiscais se referem geralmente a compensações por realização de

investimentos, a prêmios por rentabilidade ou gastos em P&D. Este último caso, frisa o autor, tem sido o mecanismo por excelência de financiamento do governo à pesquisa aplicada do setor privado, ainda que de forma indireta.

Em seu conjunto este meio de intervenção tem se apresentado extremamente seletivo (BELLON, 1986:15), pois transfere recursos justamente àqueles setores (e mesmo empresas) onde há sinais altamente positivos quanto à sua eficiência produtiva - dado que têm alta rentabilidade e que já investem.

ii) estímulos específicos a setores definidos como de importância nacional;

A intervenção do governo apresenta-se mais acentuada nesta segunda forma, a mais discricionária em termos de direcionamento das aplicações de recursos públicos. Naturalmente sob o manto dos interesses maiores da nação (como defesa, exploração aeroespacial e saúde), uma vez que, como já dito anteriormente, não se admite a existência de qualquer política industrial. Aqui os instrumentos mais marcantes são: o financiamento direto de P&D (fundamentalmente nas áreas de pesquisa básica e de defesa) e as compras públicas, estas presentes já na década de 60.

As operações de financiamento a P&D muitas vezes são

realizadas via execução de programas especiais visando objetivos bem definidos. Segundo DELMAS & ROY (1988:42), seriam exemplos ilustrativos os programas de circuitos integrados rápidos (VHSIC e MMIC), com um pacote previsto de US\$ 1 bilhão e o SEMATECH, na área de semicondutores, que deve custar aos cofres públicos algo entre US\$ 0.6 e US\$ 1 bilhão. Existem também outros programas realizados pelas diversas agências oficiais (NASA, DARPA, etc) e por cada um dos 50 estados da federação (mais explícitos no auxílio à indústria).

Pelos dados de BELLON (1986:17) os recursos destinados à pesquisa civil, *stricta sensu*, se concentram essencialmente em saúde, energia, exploração espacial, pesquisa básica e agricultura. Uma crítica feita recorrentemente ao se analisar o perfil destes gastos em P&D (DERTOUZOS et al., 1989:113) se refere ao reduzido impacto que têm sobre o conjunto do tecido industrial. Pouco influem em sua competitividade pelo baixo potencial de "transbordamento" dinâmico (spill over) sobre o conjunto do aparelho produtivo.

A política de compras constitui outra forma destacada de ação estatal. Os gastos do governo são vitais a muitas indústrias (marcadamente a de armamentos), posto que geram economias de escala e reduzem incertezas. Esta forma de intervenção estatal tem sido objeto de crítica uma vez que

seu principal beneficiário é o complexo industrial militar que, apesar de extremamente heterogêneo, é muito específico e concentrado, além de também possuir baixo potencial de transbordamento sobre os outros setores da matriz industrial.

iii) a proteção

Esta terceira forma de atuação estatal, objeto do presente estudo, tem representado uma mobilização considerável de recursos anualmente, e um volume igualmente notável de análises críticas quanto à sua eficiência. Questiona-se desde seus custos, sua duração, até seus próprios objetivos (isto em cada uma das várias formas que assume). As críticas centram-se sobretudo no fato do protecionismo apresentar um caráter extremamente *ad hoc*, descolado de qualquer planejamento e sujeito a fortes pressões políticas (BEHRMAN, 1984).

O tratamento que será dispensado ao tema no presente trabalho, entretanto, procura antes o esclarecimento de sua evolução histórica, seus determinantes e as formas que assume, que propriamente o seu questionamento - ainda que, sendo necessário, será feito.

Um aspecto fundamental para a compreensão do desenvolvimento histórico do protecionismo nos Estados

Unidos reside na corresponsabilidade dos poderes executivo e legislativo sobre a política de comércio exterior norte-americana. Segundo HUFBAUER & ROSEN (1986:5):

"A Constituição dos Estados Unidos explicitamente atribui a regulação do comércio exterior ao Congresso e, implicitamente, confia a condução dos assuntos externos ao Presidente."

Esta corresponsabilidade na regulamentação comercial fez com que as mudanças ocorridas na legislação estivessem associadas a alterações também no jogo de forças entre executivo e legislativo, conforme segue em nossa análise.

2. EVOLUÇÃO HISTÓRICA ATÉ OS ANOS 80

2.1. O Protecționismo Tarifário

No período que se segue imediatamente ao fim da I Guerra Mundial o contexto econômico extremamente conturbado provocou a elevação das barreiras tarifárias nos Estados Unidos. É importante se marcar que a própria essência do sistema de proteção comercial neste período era, sem sombra de dúvidas, o sistema tarifário.

Depois do fim da guerra houve um movimento generalizado de aumento nas tarifas de importação de vários produtos agrícolas através do Emergency Tariff Act (votado pelo Congresso em 1921), consequência de quedas nas suas cotações internacionais. Mais tarde, em 1922, ocorreria uma elevação também das barreiras tarifárias correspondentes a alguns produtos industrializados, tendo sido aprovado o Fordney-McCumber Tariff Act, exigência dos produtores industriais que se viam ameaçados pela recuperação econômica dos países envolvidos naquele conflito. Uma observação a ser feita é que a responsabilidade sobre a regulamentação comercial cabia então predominantemente ao Congresso.

A crise de 1929 daria novo impulso ao protecționismo.

Num contexto de políticas governamentais de sustentação da economia, tentando amenizar os efeitos perversos da recessão, o front externo ganhou importância estratégica. A perda de mercados era elemento comum a todas as demais economias centrais e as batalhas pelos espaços remanescentes se multiplicaram, da mesma forma em que também se multiplicaram as barreiras de defesa aos produtores internos. Assim a atitude americana não apresentou qualquer originalidade ao promover unilateralmente uma nova onda de elevação tarifária através do Smoot-Hawley Tariff Act (1930). Segundo CUDDINGTON & MCKINNON (1981:24):

"Em fins de 1929, quando o mercado de títulos norte-americano entrou em colapso, prenunciando o colapso econômico mundial, muitos países haviam adotado pelo menos restrições moderadas ao comércio, e que foram rapidamente intensificadas à medida que se aprofundava a depressão mundial, e os países agiam unilateralmente para estimular suas economias e evitar maior aumento do desemprego"

Segundo estes autores /este seria o auge e o marco final de um período extremamente restritivo na legislação comercial nos Estados Unidos. Neste período a tarifa

aduaneira média (calculada com base apenas nas importações tributáveis), atinge um pico de 60%, algo sem precedentes em quase cem anos da história norte-americana.

Muitos autores apontam esse brutal choque tarifário como o fato gerador de uma sequência de retaliações comerciais sofridas pelos Estados Unidos. Apesar de tais críticas, contudo, tanto o Fordney-McCumber Tariff Act quanto o Smoot-Hawley Tariff Act tiveram algumas de suas tarifas protecionistas mantidas ao longo dos anos, inclusive na década de 80 - ainda que residualmente e em áreas menos significativas. Exemplos ilustrativos seriam alguns têxteis e vestuário, suco de laranja, calçados de borracha, artigos em cerâmica e azulejos, artigos em vidro, químicos base benzeno e até atum enlatado (HUFBAUER & ROSEN, 1986:10).

A volta a uma situação econômica mais estável logo após a crise (aumento dos níveis de emprego e exportações) fez com que surgissem pressões no sentido de uma maior liberalização comercial. Muitos analistas julgavam extremadas as respostas protecionistas à depressão, e apontavam para a eliminação dos constrangimentos comerciais como condição básica para um novo ciclo expansivo mundial.

Neste contexto inaugura-se, já a partir de 1933, um movimento de liberalização comercial nos Estados Unidos (através das reduções tarifárias).

Novos contornos são dados à política comercial americana com a aprovação do Reciprocal Trade Agreements Act em 1934 (normatização de um programa de acordos comerciais recíprocos³), que refletia a forte influência do discurso liberalizante, notadamente na esfera do executivo.

Segundo AUDRETSCH (1989:230) haveria quatro pilares que revelariam a própria essência da lei:

a) o fato de conferir ao presidente autoridade para negociar reduções nas tarifas (num limite de até 50%), sendo que tal autoridade deveria ser renovada a cada três anos⁴;

b) a exigência de reciprocidade dos parceiros comerciais quando da redução de tarifas;

c) a formalização, em acordos oficiais, das concessões tarifárias efetuadas;

d) a obrigatoriedade dos acordos (bilaterais ou multilaterais) serem feitos com base no tratamento generalizado de nação mais favorecida, ou seja, não podendo existir privilégios especiais somente para nações específicas, devendo sempre ser conferidos a todos os parceiros comerciais indistintamente.

³ É importante se sublinhar que tais acordos seriam feitos numa base caso-a-caso, ou seja, um acordo por cada produto determinado.

⁴ Segundo HOGENDORN & BROWN (1979:286) entre 1934 e 1961 tal autorização foi renovada 11 vezes.

Estava assim definido o início de uma nova fase na política comercial norte-americana, onde se firmaria posição contrária ao protecionismo, e aumentariam as responsabilidades do executivo na definição de seus rumos.

2.2. A Hegemonia Norte-americana no Pós-guerra e o GATT

As duas décadas que se seguiram à II Guerra Mundial viram a consolidação dos Estados Unidos enquanto potência hegemônica. Apesar da dominação britânica já ter se apresentado decadente mesmo antes da eclosão da guerra, somente após o fim do conflito é que o consenso sobre a hegemonia norte-americana se afirmou. Os Estados Unidos assumiram as responsabilidades da recuperação européia e japonesa. Não se apresentavam desafiantes, ao menos no campo econômico.

Com relação à estrutura produtiva a situação espelhava a própria essência desta noção de hegemonia. Os Estados Unidos quase nada sofreram em perdas materiais durante a guerra, tendo mesmo incorrido em esforços produtivos extraordinários para garantir o fornecimento de alguns bens aos Aliados entre 1939 e 1945. Sua base industrial experimentou então fortes estímulos e iniciou um movimento expansivo que se tornaria, mais tarde, o próprio padrão de

reconstrução da indústria dos países diretamente afetados pelos combates.

Entretanto é importante sublinhar que o imediato pós-guerra foi marcado por uma pesada rigidez no sistema monetário internacional, advinda em grande parte dos resultados das negociações de Bretton Woods, onde praticamente se impôs ao mundo o dólar como única moeda capaz de exercer a função de reserva internacional de valor⁹. Este quadro rapidamente mostraria que foram subestimadas a real debilidade e as dificuldades de recuperação dos países litigantes. Quase todos tiveram que incorrer em pesadas queimas de reservas para sustentar seus déficits comerciais, notadamente com os Estados Unidos - que representavam 49% do total das exportações mundiais em 1946 (BAVALIER, 1986:7). Note-se que esta era uma situação onde havia poucas possibilidades de financiamento externo. Um exemplo pode ser visto no movimento das reservas internacionais de ouro (Tabela 1).

⁹ A respeito dessa discussão ver BLOCK (1980:57-167) e SOLOMON (1979:23-32).

Tabela 1 - Estimativa das Reservas Brutas de Ouro

(%)	1937	1948	1950
Mundo	100.00	100.00	100.00
Estados Unidos	50.65	71.24	64.92
EPU continental*	23.56	10.36	11.24
Grã-Bretanha	16.40	4.69	8.25
Japão	1.10	0.01	0.02

*União Européia de Pagamentos

Fonte: IMF (1956:16-17).

A Europa experimentava déficits comerciais crescentes, sofrendo perdas vultosas de reservas. Enfrentava assim fortes constrangimentos em seu processo de reconstrução.

As instituições internacionais de apoio até então se mostravam inócuas, e os Estados Unidos foram compelidos a modificar seu posicionamento frente à reconstrução européia, agindo mais efetivamente nesse esforço. Neste contexto surge em 1947 o Plano de Recuperação Européia (Plano Marshall) que, aliado a diversas outras medidas, abarcou desde financiamento direto a doações. Segundo dados apresentados por SOLOMON (1979:29), entre meados de 1948 e meados de 1952 a soma de doações e empréstimos norte-americanos chegou a US\$ 13,4 bilhões aos países europeus e a US\$ 1,23 bilhão ao Japão. Entre 1946 e 1952 foram ao todo US\$ 33 bilhões em transferências dos Estados Unidos ao resto do mundo.

Uma amostra do poderio norte-americano pode ser vista ao se verificar como eram analisados seus déficits no

balanço de pagamentos no início dos anos 50 e a proliferação de barreiras comerciais às suas exportações (SOLOMON, 1979:34-35):

"Nessas circunstâncias, a obtenção de excedentes na balança de pagamentos por outros países era considerada normal, um sinal de políticas bem sucedidas, nacionais e internacionais. Por outro lado, achava-se que os Estados Unidos estavam em condições de ignorar sua balança de pagamentos. Tratava-se do país industrial mais forte, seu saldo em conta corrente era grande, e se outros países não mantivessem controles discriminatórios às importações de produtos norte-americanos, o excedente teria sido ainda maior."

O auxílio norte-americano permitiu que se efetivasse todo o potencial expansivo da indústria mundial, encontrando solo fértil no processo de reconstrução. Os encadeamentos dinâmicos iniciados então terminariam por difundir o modelo produtivo dos Estados Unidos para todo o conjunto das economias centrais.

As fortes pressões de demanda, conectadas ao acervo

tecnológico acumulado, permitiriam o início de um processo auto estimulado de expansão dos mercados e de incremento de produtividade, impactando positivamente sobre os salários reais, e novamente sobre a expansão dos mercados. Esse movimento foi caracterizado por FAJNZYLBER (1983:35-49) como "*círculo virtuoso cumulativo*" de crescimento. Nas décadas de 50 e 60, esse processo cumulativo de crescimento permitiu que nações como o Japão e a Alemanha gradativamente diminuíssem a defasagem em relação à economia norte-americana e passassem a questionar sua posição hegemônica.

Sublinhe-se, entretanto, que a força da hegemonia norte-americana era muito acentuada na década de 50, a ponto de apresentar situações extremas: os Estados Unidos não apenas aceitavam o crescimento de restrições a suas exportações, mas ainda promoviam a redução de suas tarifas de importação, além de permitirem a desvalorização de moedas européias (contrariando acordos internacionais). É importante se marcar, contudo, que todos estes fatos estavam intimamente ligados à enorme capacidade produtiva criada em solo norte-americano durante a guerra, ou seja, sob risco de caírem em uma grave crise de subconsumo, os norte-americanos necessitavam liberalizar o comércio mundial a qualquer custo.

O surgimento do GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) em outubro de 1947 pode ser incluído neste contexto

de domínio do discurso liberalizante norte-americano. O Acordo, que tinha por meta justamente a regulamentação do comércio mundial e a redução global das barreiras comerciais, foi sustentado basicamente pelo governo dos Estados Unidos. Um pequeno trecho em TEIXEIRA (1983:149), acerca dos diversos órgãos multinacionais criados no mesmo contexto do GATT, deixa bastante clara essa caracterização:

"Esta complexa institucionalidade era obra principalmente do empenho dos Estados Unidos em promover um reordenamento das relações internacionais à sua feição. Tratava-se de afirmar sua própria hegemonia e, ao fazê-lo, revelavam uma particular concepção do mundo."

Para GREENAWAY (1983:84) seriam três os objetivos principais na criação do GATT:

1. Fornecer uma estrutura regulamentar para a condução das relações comerciais (...)

2. Fornecer um sistema de regras e normas de condução capazes de dificultar a tomada de decisões unilaterais por cada nação (...)

3. Fornecer uma estrutura que permitisse a

progressiva eliminação das barreiras comerciais."

Alguns dos próprios princípios⁶ que norteiam os artigos do Acordo são muito similares aos encontrados na legislação norte-americana. O princípio da não discriminação, basicamente pela generalização do tratamento de nação mais favorecida, estava presente no Reciprocal Trade Agreements Act de 1934; e também a cláusula de alívio comercial (escape clause relief) já era prevista desde o Smoot-Hawley Tariff Act de 1930⁷.

A conjuntura altamente anti-protecionista que marcou a criação do GATT pode ser medida pelo número de produtos diretamente atingidos por concessões tarifárias ainda no momento de sua fundação; nada menos que 45000 itens (GREENAWAY, 1993:89) foram objeto de concessões tarifárias por parte de todos os países envolvidos.

A sistemática de funcionamento do acordo, bastante peculiar, além de prover os balizamentos a serem seguidos nas relações comerciais rotineiras, estabelece a possibilidade de negociações periódicas entre seus membros com o objetivo de reduzir barreiras comerciais (ou impedir que se elevem) - são as chamadas rodadas de negociações. Até

⁶ Um breve resumo dos princípios que regem o GATT é encontrado em GREENAWAY (1993:85-89).

⁷ HUFBAUER & ROSEN (1986:10) em uma nota de rodapé trazem em detalhes a evolução histórica da cláusula de alívio comercial na legislação norte-americana.

o momento foram ao todo 8 rodadas, e seus resultados podem ser acompanhados na Tabela 2.

Tabela 2 - Reduções Tarifárias desde 1934
Estados Unidos

Negociações do GATT	Percentual das importações tarifadas submetidas à redução (%)	Corte médio nas tarifas reduzidas (%)	Corte médio no total das tarifas (%)
1. Pre-GATT (1934-47)	63.9	44.0	33.2
2. Primeira Rodada (1947)	53.6	35.0	21.1
3. Segunda Rodada (1949)	5.6	35.1	1.9
4. Terceira Rodada (1950-51)	11.7	26.0	3.0
5. Quarta Rodada (1955-56)	16.0	15.6	3.5
6. Rodada Dillon (1961-62)	20.0	12.0	2.4
7. Rodada Kennedy (1964-67)	79.2	45.5	36.0
8. Rodada Tóquio (1974-79)	-	-	29.6
9. Rodada Uruguai (1986-?) ^a	-	-	-

^a não consta da tabela original

Fonte: LAVERGNE (1981)

in: BALDWIN (1984:6)

Note-se que o período analisado foi um momento onde o protecionismo (ou anti-protecionismo) esteve extremamente ligado às variações tarifárias, uma característica que tendeu a desaparecer nos anos que se seguiram.

2.3. Décadas de 50 e 60

À parte este cenário genericamente anti-protecionista é importante se sublinhar que alguns setores industriais, já

na década de 40, pressionaram o executivo na tentativa de impedir reduções em suas tarifas de proteção (em grande parte herdadas do período entre guerras). Segundo BALDWIN (1984:9) seriam exemplos: alguns têxteis e vestuário, relógios, artigos em cerâmica, bicicletas, brinquedos, cutelaria, rolamentos, vidros, queijo e guarda-chuvas.

Sensível a estas pressões o próprio governo determinou que fossem considerados, em todos os cortes nas tarifas, a possibilidade de prejuízos aos setores produtivos (pelo aumento das importações advindo desses cortes). Assim, a partir de 1945, foi incluída a cláusula de alívio comercial em todos os acordos de concessão tarifária.

Esta cláusula poderia alterar os níveis em que seriam cortadas as taxas, ou mesmo impedir a efetivação de tais reduções, sendo que em 1958 foi permitido inclusive que as tarifas fossem incrementadas em até 50%.

Apesar de no período a decisão final em qualquer acordo sobre corte tarifário caber ao executivo, a responsabilidade das análises sobre os danos causados à indústria pelas importações era conferida à Tariff Commission⁴⁹, que reportava seus resultados ao presidente.

Uma observação oportuna a respeito deste mecanismo de

⁴⁹ Renominada em 1975 para International Trade Commission (ITC).

proteção é que entre 1947 e 1951 a cláusula de alívio comercial foi utilizada apenas através de deliberações do executivo, recebendo regulamentação formal pelo Congresso somente com o Trade Agreements Extension Act (seção 7) de 1951.

Este entretanto não era o único instrumento que possibilitava a manutenção da defesa aos produtores internos. Em 1948 surgiu o peril point provision (disposição sobre o teto de risco), para "*determinar (ao presidente) os limites em que cada taxa poderia ser reduzida (durante as negociações) sem causar, ou ameaçar, sérios prejuízos aos competidores internos*" (BALDWING, 1984:10). Este mecanismo exigia que o presidente se justificasse junto ao Congresso caso houvesse cortes acima dos limites estabelecidos. O peril point provision, entretanto, não teve uma duração longa, sendo extinto em 1949, reintroduzido em 1951 e definitivamente eliminado em 1962.

Uma perspectiva histórica geral, contudo, mostra que a década de 50 não apresentou modificações significativas na tendência anti-protecionista (sob o aspecto tarifário). Basta verificar que em 1955 o executivo foi autorizado a realizar cortes adicionais de 15% nas tarifas de importação existentes. Em 1958 foi novamente autorizado a realizar cortes de 20%. A despeito de tanto a cláusula de alívio comercial e o peril point provision terem agido no sentido

contrário à liberalização, sua real aplicação se mostrou reduzida.

Os anos da década de 60 apresentariam uma situação diferente dos anteriores no campo econômico, pois os demais países centrais deixaram sua posição meramente figurativa, e passaram a desafiar o domínio dos Estados Unidos à medida em que consolidavam seu crescimento.

Vários são os indicadores que espelham este movimento, mostrando que recorrentemente os índices de desempenho agregados dos Estados Unidos apresentaram taxas de evolução inferiores aos de seus parceiros⁹.

Em todo o período entre 1950 e 1970 tanto o Japão quanto a Alemanha apresentaram taxas de crescimento do PIB per capita superiores às norte-americanas, destacando-se o caso japonês (conforme os indicadores da Tabela 3). Quanto ao crescimento dos manufaturados, a taxa média dos Estados Unidos foi significativamente inferior à de seus parceiros, novamente tendo destaque o Japão (Tabela 4) - exceto no período entre 1960 e 1965.

⁹ Um autor que trata deste movimento é TEIXEIRA (1983).

Tabela 3- P.I.B. per capita
(média anual das taxas de crescimento reais)

(%)	1950-60	1960-65	1965-70
Estados Unidos	1.5	3.2	2.0
Alemanha	7.6	3.5	3.9
Japão	5.0 ^a	9.0	10.3
França	3.5	4.4	4.5
Grã-Bretanha	2.0	2.4	2.2

^a 1952-60

Fonte: WORLD BANK (1983:490-491)

Tabela 4 - Produto Bruto da Indústria de Transformação
(média anual das taxas de crescimento reais)

(%)	1950-60	1960-65	1965-70
Estados Unidos	3.4	6.3	3.9
Alemanha	9.8	5.7	6.5
Japão	18.3	11.5	16.3
França	6.8	5.5	9.6
Grã-Bretanha	3.5	3.4	3.0

Fonte: WORLD BANK (1983:490-491)

Nas relações comerciais um elemento característico foi o recorrente crescimento das taxas de importação à frente das de exportação nos Estados Unidos, ainda que o diferencial tenha se reduzido entre 1960 e 1970.

Tabela 5 - Comércio Exterior
(média anual das taxas de crescimento)

(%)	1950-60	1960-65	1965-70
Estados Unidos			
Exportações	5.3	6.1	6.5
Importações	13.5	6.3	9.6
Alemanha			
Exportações	15.1	6.3	9.8
Importações	16.1	9.2	9.0
Japão			
Exportações	10.6 ^a	14.6	16.2
Importações	12.7 ^a	12.2	16.0
França			
Exportações	7.0	6.1	10.9
Importações	6.6	9.8	12.0
Grã-Bretanha			
Exportações	3.0	3.4	6.7
Importações	4.3	3.8	5.1

^a1952-60

Fonte: WORLD BANK (1983:499)

Os setores prejudicados competitivamente exerceram forte pressão sobre o legislativo. Tal pressão se expressaria na tentativa do Congresso em reduzir a autoridade do executivo na política de comércio exterior, segundo afirma BALDWIN (1984:15):

"Desde o início do programa de acordos comerciais, muitos membros do Congresso notaram o presidente muito disposto a reduzir tarifas em setores sensíveis às importações e - junto à ITC - extremamente relutante em aumentá-las para indústrias prejudicadas pela importação."

O próprio Trade Expansion Act de 1962 já apresenta algumas características desse movimento, tendo como uma de suas principais medidas a criação do Office of the United States Trade Representative (USTR), que retira do Departamento de Estado o poder de recomendar ao presidente a eliminação de tarifas. Além de se atribuir ao USTR a função de órgão responsável pelas negociações dos acordos comerciais.

é também em 1962 a criação do Trade Adjustment Assistance (TAA), programa que objetivava auxiliar firmas e trabalhadores no caso de perdas causadas por importações. No caso de firmas eram previstas isenções fiscais e mesmo empréstimos, no caso dos trabalhadores, um seguro desemprego no valor de até 75% de seu salário anterior.

Os critérios para a aplicação do TAA (e também para a cláusula de alívio), entretanto, eram muito restritivos, na prática inviabilizando sua efetiva aplicação. Segundo LAWRENCE & LITAN (1986:53)

"(...) Os procedimentos para requerer auxílio (TAA) exigiam inicialmente dos pleiteantes que a Tariff Commission fosse persuadida de que a ajuda era

apropriada, e então deveriam ser satisfeitas as diferentes exigências do Departamento do Trabalho (para trabalhadores) ou Comércio (para firmas). As barreiras legais da Tariff Commission eram as mais difíceis porque haviam sido modeladas nos padrões restritivos da cláusula de alívio, postos no Trade Expansion Act de 1962. Especificamente, aos pleiteantes era exigido que provassem terem as importações do produto em questão aumentado, que este aumento foi resultado em sua 'maior parte' das concessões comerciais, e que este aumento constituiu a 'maior causa' do prejuízo econômico."

Assim, apesar da existência destes mecanismos (inclusive foi permitido o uso de barreiras quantitativas através da cláusula de alívio na legislação de 1962¹⁰), os indicadores disponíveis ainda apontavam para uma política oficial não protectionista em seu conjunto. Este fato devido não apenas pelos elevados índices de redução tarifária no período (ver a respeito os resultados da Rodada Kennedy na Tabela 2), mas também pelo número reduzido de aprovação dos pedidos de proteção, como por exemplo através da cláusula de alívio comercial - que apresentou um percentual positivo de concessão de apenas 25% entre 1963 e 1974 (ver Tabela 6).

¹⁰ Segundo LAWRENCE & LITAN (1986:42) eram previstos a execução de Orderly Marketing Agreements (OMA's) e o estabelecimento de quotas bilaterais.

Outra alteração introduzida pelo Trade Extension Act na legislação comercial foi a ampliação das bases de negociação dos acordos de redução tarifária. Estes passaram a ser feitos não apenas caso-a-caso (produto por produto), mas também across-the-board, ou seja, podendo envolver setores industriais inteiros. Abriu-se a possibilidade para, por exemplo, a discussão de um único acordo para o conjunto dos equipamentos de transporte, e não apenas acordos em separado para carros, caminhões ou ônibus (HOGENDORN & BROWN, 1979:291).

Tabela 6 - Concessão da Cláusula de Alívio Comercial

Item	1951-62	1963-74	1975-85
1. Casos trazidos à Tariff Com. ou ITC	116	40	57
2. Casos com decisões afirmativas de prejuízo	41	8	33
3. Percentual de sucesso (2/1)	0.35	0.2	0.58
4. Casos com decisão afirmativa de prejuízo com concessão de alívio	15	2	16
5. Percentual de concessão (4/2)	0.37	0.25	0.42

Fonte: GOLDING (1984); BHAGWATI (1976); WALL STREET JOURNAL (22/10/85) e ITC reports.

in: LAWRENCE & LITAN (1986:40)

Como se verifica a década de 60 mostrou o início de um duplo movimento aparentemente contraditório: por um lado foram mantidos os cortes tarifários em muitos setores e, paralelamente, ainda que de forma tênue, surgiram outros mecanismos de proteção (crescimento das barreiras quantitativas, mudanças nos padrões de negociação comercial, etc). Tratou-se então dos primeiros passos que dava a economia norte-americana em direção a formas de protecionismo não tradicionais - que se generalizariam na década seguinte.

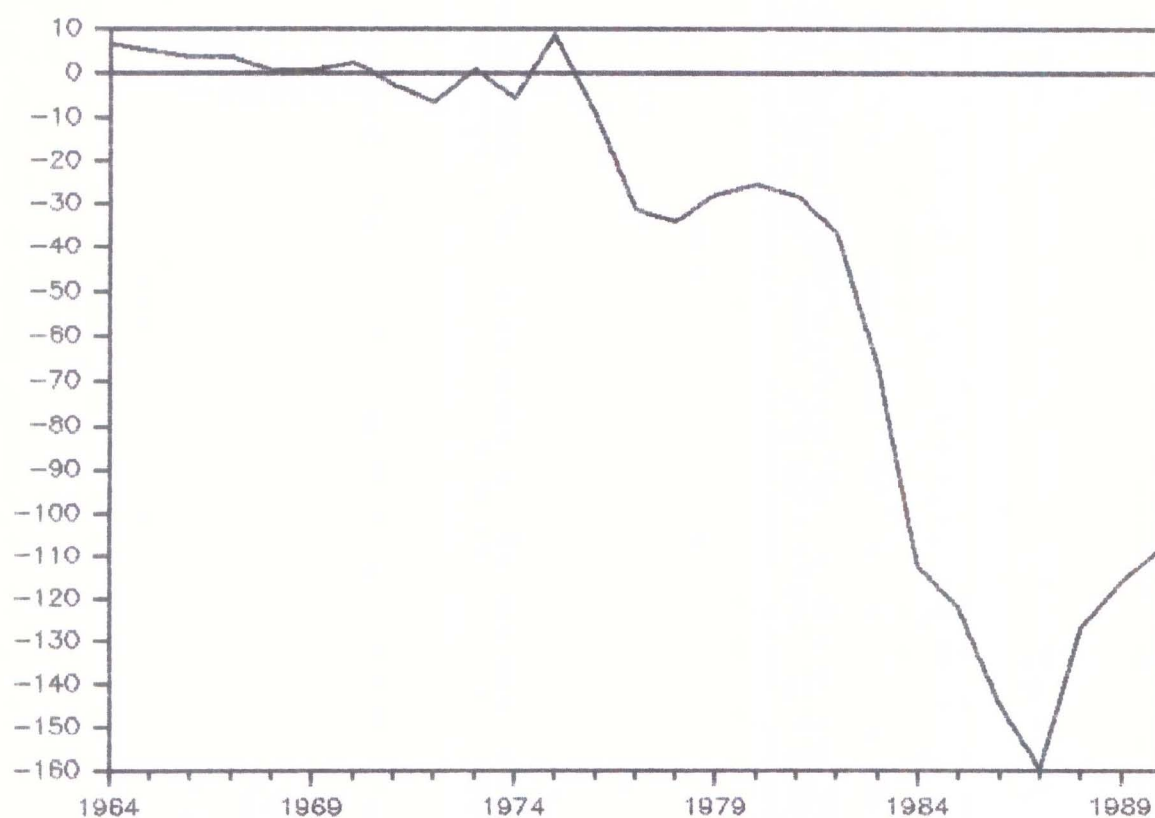
2.4. Década de 70

Como visto anteriormente a existência de setores demandando proteção não é algo específico dos 60 - ou mesmo dos 50, sendo um fato comum a todos os períodos, naturalmente com intensidades e condições de acesso diferenciadas.

Contudo, o grau em que os setores produtivos norte-americanos foram afetados pela concorrência internacional foi crescente. O próprio desempenho da balança comercial norte-americana apresenta esta característica (ver Gráfico 1). Na década de 70, pela primeira vez no pós-guerra, os

Estados Unidos se mostraram deficitários.

Gráfico 1 - Saldo da Balança Comercial dos Estados Unidos
(US\$ bilhões correntes)



Fonte: OCDE (1984,1991)

Ao final dos 60 várias indústrias sofriam prejuízos com o aumento das importações, segundo dados de BALDWING (1984:13) seriam exemplos: tecido e vestuário (à base de lã e sintéticos), calçados, automóveis, aço, bens de consumo

elétricos (televisores, rádios, aparelhos de som).

Não deve ser esquecido que os anos 70 são um período extremamente crítico a nível global, caracterizado por momentos de estagnação do crescimento do produto mundial e de surtos inflacionários, provocando a generalização de políticas económicas restritivas inclusive no âmbito das trocas internacionais.

Neste contexto os Estados Unidos apresentaram sua maior guinada em direção ao protecionismo desde o Smoot-Hawley Tariff Act de 1930. Aqui o marco na legislação comercial americana foi o Trade Reform Act de 1974, que não apenas facilitou as condições de acesso à proteção pelas vias tradicionais e ampliou seus instrumentos de ação (a cláusula de alívio, por exemplo, foi modificada nas seções 201 a 203 da lei), mas criou as condições necessárias à ampliação do protecionismo não tarifário.

Sublinhe-se que a mudança qualitativa foi mais importante que a alteração nas condições de acesso à proteção, isto é, o crescente uso de barreiras não tarifárias e da legislação específica sobre as práticas comerciais externas ditas desleais (subsídios à exportação e dumping, provocando a venda abaixo do valor justo) se tornaram as formas mais significativas de protecionismo - notadamente para os setores prejudicados competitivamente.

Uma nota em BALDWIN (1984:25) deixa esse movimento bem claro:

"Entre 1955 e 1972 o número médio de denúncias antidumping, fornecido pela ITC, chegou a menos que 6 por ano, sendo que esta taxa aumentou para 13 entre 1974 e 1979. Similarmente o número de investigações referentes a taxas compensatórias, completadas pela ITC entre 1962 e 1973, foi 12, sendo que esse número subiu para 37 entre 1974 e o final de 1978."

Este maior uso da legislação sobre práticas comerciais externas desleais foi acompanhado por uma transferência nas responsabilidades sobre sua gestão. O Departamento do Tesouro, antigo administrador das leis sobre as taxas compensatória e antidumping, perdeu parte de suas funções, já em 1954, para a ITC (quanto à averiguação do prejuízo causado pelas importações) e o restante, em 1980, para o Departamento do Comércio (sobre verificação de dumping e concessão de subsídios).

É preciso notar que, mesmo tendo ocorrido um processo de simplificação do acesso à proteção pelas vias tradicionais, continuou difícil aos produtores lançar mão

desses mecanismos; entre 1975 e 1982 apenas 10 casos foram aprovados pelo executivo (BALDWIN, 1984:19). O uso de mecanismos alternativos, ao contrário, cresceu significativamente. Apenas com o Japão foram negociados Voluntary Export Restrictions (VER's) cobrindo 18 produtos em 1974 - entre eles bicicletas, termômetros, luvas e guarda-chuvas (LAWRENCE & LITAN, 1986:42).

Assim a tendência de substituição definitiva das tarifas por estas novas formas de proteção pode ser apontada como principal característica da década de 70.

A nível político este novo proteccionismo apresentou-se (e apresenta-se) extremamente conveniente, pois manteve aparentemente intacto o discurso liberal ao conservar o processo de reduções tarifárias.

O maior uso de barreiras não tarifárias, contudo, não foi exclusivo dos Estados Unidos, tendo sido verificado em todo comércio internacional na década de 70¹¹. Um exemplo da generalização do neoproteccionismo pode ser apreendido através da pauta da Rodada Tóquio (1974-79) do GATT. Os dados apresentados por AUDRETSCH (1989:232) mostram que entre 1974 e 1979 foram abordados inúmeros temas sobre proteção não tarifária, destacando-se o Acordo de Barreiras

¹¹ A generalização do uso de barreiras não tarifárias aos fluxos de importação nos 70 foi definido por alguns autores como neoproteccionismo, dentre estes GREENAWAY (1983).

Técnicas ao Comércio (para produtos padronizados), o Código de Subsídios (lidando com taxas compensatórias e subsídios), o Código Antidumping e o Acordo sobre procedimentos para licenciamento de importações.

A tabela 7 mostra que existem dois blocos distintos de mecanismos de limitação quantitativa a importações: os controlados pelo país importador (QR, TQ¹²) e aqueles controlados pelo próprio país exportador (VER e OMA)¹³. Naturalmente a decisão sobre o país responsável pelo controle dos volumes de importação se torna secundária frente às restrições em si, trata-se apenas de um formalismo que visa essencialmente fugir às regras do GATT.

¹² A TQ é uma fusão entre quota e tarifa, isto é, trata-se do estabelecimento de um limite para as importações que, uma vez ultrapassado, provoca a elevação da alíquota incidente sobre o produto (GREENAWAY, 1983:140).

¹³ A diferença básica entre estes dois mecanismos (apesar de negociados de maneira similar) reside nas possibilidades de retaliação em caso de descumprimento do acordo - previstas nos OMA's e inexistentes nos VER's (GREENAWAY, 1983:225).

Tabela 7 - Instrumentos Diretos* de Intervenção
Não-Tarifários

QUANTITATIVOS
<u>Quantitative Restriction (QR)</u>
<u>Tariff Quota (TQ)</u>
<u>Orderly Marketing Agreement</u>
(OMA)
<u>Voluntary Export Restriction</u>
(VER)
FISCAIS
Subsídio a exportações
Créditos subsidiados a exportações
Política de compras do governo
ADMINISTRATIVOS
Licenciamento de importações

* i.e. criados e implementados explicitamente com o propósito de restrição ao comércio.

Nota: A tabela não pretende ser exaustiva ou definitiva, apenas ilustrativa.

Fonte: GREENAWAY (1983:132)

As quotas diretas sempre sofreram sérias críticas na economia mundial, em particular na norte-americana, que sempre se posicionou contra a imposição de restrições ao livre comércio. Nos Estados Unidos poucas destas quotas existiam até o início da década de 70 (algumas para petróleo e derivados e outras na área agrícola). Sua alternativa, os acordos de restrição voluntária (VER's), ganhou muito espaço após a década de 60, quer pela flexibilidade de ação que confere ao executivo (que escapa a certas exigências do Congresso), quer pelas vantagens que tem ao contornar algumas normas do GATT.

Segundo HOGENDORN & BROWN (1979:293) os VER's têm os seguintes marcos principais: na década de 50 surge o

primeiro, negociado com o Japão no setor de têxteis de algodão, estendido em 1962 com a inclusão de outros grandes exportadores (mais tarde seriam incorporados outros produtos da indústria têxtil); em 1969 foi realizado o acordo do aço, que cortou as importações totais do produto em 4 milhões de toneladas naquele ano (o acordo era feito entre o governo norte-americano e firmas estrangeiras)¹⁴; em 1977 surgiu, através do USTR, o acordo de restrição voluntária com o Japão para aparelhos de televisão a cores (uma alternativa às punições previstas pela ITC). Os calçados importados da Coreia do Sul e Taiwan também seriam objeto de VER's em 1977. Todos estes acordos possuíam prazos bem definidos, mas a maior parte sofreu várias renovações.

Estes dados a respeito dos VER's como já se fez referência se tornam em parte justificados pela evolução do comércio externo norte-americano no período. Os produtos têxteis se apresentavam deficitários desde 1960, fato similar ocorria nos bens de consumo eletrônicos (embora em menor medida). Os produtos siderúrgicos, que apresentaram um superávit de US\$ 204 milhões em 1960, passaram a um déficit crescente e sustentado a partir de 1965, como pode ser verificado na Tabela 8. Neste sentido tais dados corroboram a tendência crescente, a partir da década anterior, de

¹⁴ Em 1977 houve um brutal avanço na proteção do setor siderúrgico, envolvendo praticamente todos os produtos derivados do aço e o surgimento de uma nova ferramenta de defesa, o 'gatilho' de preços. Nenhum produto importado poderia ser vendido no país abaixo de um dado valor (custo mais baixo de produção a nível mundial + transporte + 8% de margem de lucro) sem ser pesadamente tarifado. Era o chamado Trigger Price Mechanism (TPM).

utilização destes mecanismos na defesa dos setores produtivos maduros afetados pela concorrência externa.

Tabela 8 - Evolução do Saldo Comercial para algumas Categorias de Produtos

US\$ milhões	1960	1965	1970	1975
Computadores	44	219	1176	2101
Máquinas não elétricas	2576	3504	4364	12470
Eletrônicos de consumo	-53	-258	-1123	-1617
Química de base	52	589	883	1566
Automóveis e acessórios	643	934	-1823	-633
Siderurgia	204	-533	-764	-1656
Têxteis	-396	-824	-2220	-2994

Fonte: International Report of the President (1978)
in: AGLIETTA & FOUET (1978:39)

3. A DÉCADA DE 80

3.1. O Contexto Econômico

Os problemas da conjuntura econômica norte-americana, extremamente conturbada durante os anos da década de 70, se acentuariam ao seu final. A presença dos déficits comerciais não foi eliminada com o advento das taxas flutuantes de câmbio e desvalorização do dólar. Mesmo as tentativas do governo dos Estados Unidos em buscar uma solução coordenada de crescimento entre as maiores economias não mostraram resultados.

É neste contexto conturbado, agravado pela aceleração inflacionária e especulação internacional contra o dólar, que se inicia a gestão Paul Volker no FED. As pressões internas para a solução destes problemas e para a estabilização da economia eram extremamente fortes e a resposta dos gestores da política monetária foi rápida.

A partir de 1979 o FED adotou uma política de controle de agregados monetários significativamente restritiva. As primeiras consequências foram a elevação dos juros (internos e também externos) e a valorização do dólar. Tratava-se então de uma resposta unilateral à crise que forçou os

demais países a um processo de ajuste delicado. Neste quadro, agravado pelo choque do petróleo de 1979, muitos países acentuaram o complexo processo de reestruturação industrial¹⁵ já em vigor.

Aos poucos as aplicações financeiras no mercado norte-americano foram se tornando atrativas e a confiança dos agentes foi sendo recuperada. É preciso se ter em mente que naquele momento a política fiscal praticada pelo governo Reagan era significativamente expansiva, envolvendo inúmeros gastos e incentivos a investimentos e às aplicações no mercado financeiro.

Segundo TEIXEIRA & MIRANDA (1992:37):

"Depois de décadas em que alimentaram a liquidez mundial através de déficits em seu balanço de pagamentos, os Estados Unidos passaram então a absorver liquidez, capitais e tecnologia do resto do mundo. Mais que isso, essa nova atitude implicava a retomada da hegemonia americana sobre o sistema capitalista, através de uma política de afirmação da soberania do dólar."

¹⁵ Na esfera produtiva foi um momento de alterações importantes em certos setores, principalmente na base técnico produtiva da microeletrônica, telecomunicações e bens de capital (TEIXEIRA & MIRANDA, 1992:39).

Todo este movimento não isentou a economia norte-americana - e mundial - de uma brutal recessão ao início dos 80, somente superada a partir de 1983 com o relativo relaxamento da política monetária praticada pelo FED (provocando aumento de liquidez).

O desempenho comercial norte-americano marcou-se pelo aprofundamento dos déficits nos 80, cada vez mais pesados em setores importantes. Segundo DERTOUZOS et al. (1989:7) a indústria automobilística praticamente quintuplicou seu déficit entre 1980 e 1987, o mesmo ocorrendo com a têxtil, enquanto a indústria de máquinas ferramenta triplicou-o ao atingir US\$ -1,5 bilhão em 1987 (valores aproximados). Os eletrônicos de consumo também apresentaram piora em seu desempenho, assim como a siderurgia e o conjunto semicondutores, equipamentos de escritório e computadores.

Note-se o duplo perfil da queda no desempenho comercial norte-americano dos anos 80: não apenas perdem espaço nas áreas tradicionais, como também começam a sofrer perdas em setores de maior tecnologia incorporada.

Na prática os Estados Unidos acabaram se tornando a mola propulsora da retomada do crescimento global. Seus déficits comerciais geravam os mercados necessários ao próprio processo de reestruturação industrial promovido em

diversos países (alguns autores adotam o termo trade locomotive para definir o quadro). Sublinhe-se que mesmo após o encontro do Grupo dos 5 e a reversão na tendência de valorização do dólar a partir de 1985 o contexto de déficits comerciais foi mantido.

Os déficits da década de 80 abriram uma profunda discussão a nível global sobre a existência ou não de um movimento de enfraquecimento da indústria norte-americana frente a suas concorrentes. Alguns autores questionam o eventual declínio industrial dos Estados Unidos, centrando suas explicações apenas sobre as falhas da política macroeconômica. Em DORNBUSH, FOTERBA & SUMMERS (1988) haveria dois conjuntos de problemas que deveriam ter sido solucionados na primeira metade da década (responsáveis pelo fraco desempenho): controle da política fiscal, posto que ao gerar déficits orçamentários absorvia parte da poupança privada e limitava a oferta de capital (crowding-out), e reversão da política cambial que reduziu a competitividade dos produtos norte-americanos.

Em lado oposto surgiram vários textos que dão sustentação à tese de declínio estrutural de parte da indústria norte-americana. AMABLE & MOUHOUD (1990) afirmam que os Estados Unidos seguiram uma estratégia de especialização nos setores de maior tecnologia incorporada (aeroespacial, computadores, etc) e perderam espaço nos

demaís (média e baixa tecnologia incorporada). DELMAS & ROY (1986:37) também compartilham desta visão e relativizam os argumentos que se baseiam no câmbio valorizado como responsável pela perda de competitividade:

"Se admitimos que os anos de 1980 a 1985 gravemente erodiram a competitividade da indústria americana, é preciso admitir também que os sete anos precedentes e os dois seguintes a estimularam significativamente. A evolução do saldo na indústria de transformação ou de partes do mercado não corroboram esta hipótese nem para os Estados Unidos (cuja situação se degrada tendencialmente) nem para seus dois concorrentes principais."

TEIXEIRA & MIRANDA (1992:35) questionam a idéia de que a valorização cambial seja explicação suficiente do saldo comercial negativo dos Estados Unidos. Afirmam estes autores que os impactos da variação cambial deveriam ser analisados segundo os padrões de concorrência vigentes em cada mercado (se abrigam concorrência via preços) e segundo os limites institucionais ou técnicos para a substituição entre a produção nacional e a estrangeira.

Para FOUET (1989) a análise dos efeitos da valorização

cambial exige um detalhamento maior, pois esta afetou diferentemente os setores produtivos: de um lado possibilitou que alguns iniciassem um processo de reestruturação (a exemplo das indústrias que usavam insumos importados e daquelas que já gozavam de superioridade tecnológica), de outro afetou negativamente aqueles que enfrentavam mais diretamente a concorrência externa e que não dispunham de vantagens tecnológicas marcantes.

À parte esta discussão a respeito dos impactos da variação do dólar sobre o saldo comercial dos Estados Unidos é importante se notar que a existência de déficits comerciais foi contínua durante toda a década, embora tenha ocorrido ao final do período uma reversão de sua tendência crescente. Segundo FDUET (1989) houve um duplo movimento: o ritmo de crescimento das exportações se manteve relativamente constante e o das importações se expandiu (aumento na taxa de penetração no mercado interno). As importações norte-americanas cresceram mais rapidamente que as mundiais, o inverso ocorrendo para as exportações.

FDUET (1989) mostra que, dos quatro grandes grupos que utiliza para análise (bens intermediários, bens de consumo, automobilística e bens de capital), apenas os bens de capital em seu conjunto apresentaram-se superavitários ao longo do período.

3.2. O Perfil do Protecionismo

✓ A década de 80 apresentou não somente um volume de processos protecionistas sem igual, como inovou em vários campos da legislação comercial. Tratou-se efetivamente de uma ampliação na abrangência do protecionismo, isto é, este passou crescentemente a ser um instrumento de ação para garantir aos produtores norte-americanos a manutenção de espaços importantes nas áreas tecnologicamente mais dinâmicas, não se limitando apenas a agir em situações de perda de competitividade (como demonstra o uso mais freqüente das leis sobre patentes).

Uma tendência que se originou na década de 70 e que se ampliou nos 80, notadamente para as indústrias tradicionais (ainda que não exclusivamente), foi a utilização dos instrumentos da legislação sobre práticas comerciais injustas (contra dumping ou subsídios). Segundo FINGER & MURRAY (1990) foram ao todo 774¹⁶ casos encaminhados à ITC e ao Departamento de Comércio entre 1980 e 1988 (86 por ano), dos quais 385 envolviam acusação de dumping e 389 envolviam acusação de subsídios (uma média de 48 por ano). Note-se, contudo, que tais mecanismos mantiveram-se ainda em uma posição relativamente complementar aos VER's na década de

¹⁶ Aqui incluídos não apenas os processos incidentes sobre a indústria.

80.

O leque de países envolvidos foi relativamente amplo, como pode ser acompanhado na Tabela 9.

Tabela 9 - Distribuição dos Processos Envolvendo Tarifas Antidumping e Compensatórias (1980-1988)

País	(%)	Importações EUA 1987 (%)	Barreiras Efetivas (%)*
Todos	100.00	100.00	70.00
Desenvolvidos	58.14	63.00	65.00
Em Desenvolvimento	36.95	36.00	75.00
Eur. Oriental	4.91	0.50	87.00
CEE	39.28	20.00	64.00
Japão	6.33	21.00	69.00
Canadá	4.52	18.00	54.00
Brasil	7.24	2.00	79.00
México	4.52	4.90	91.00
Coreia	4.62	4.20	86.00
Taiwan	3.75	6.10	62.00

* Inclui VER's

Fonte: FINGER & MURRAY (1990:43)

é importante notar que as acusações apresentadas são julgadas tanto com referência à prática de dumping ou subsídios (pelo Departamento de Comércio), quanto com referência aos prejuízos causados à indústria nacional (pela ITC)¹⁷. Após as decisões finais afirmativas em ambas as

¹⁷ O rito processual é o seguinte: o denunciante abre dois processos simultaneamente junto à ITC e ao Departamento de Comércio, correm 20 dias para o aceite do pedido e, a partir de então, a ITC dispõe de 45 dias para emitir um parecer preliminar sobre a existência ou não de indícios razoáveis de prejuízo. Neste momento o Departamento de Comércio inicia suas investigações e também profere parecer preliminar que, em caso afirmativo, abre a oportunidade de se exigir do exportador o depósito de garantia até

esferas é que são impostas restrições definitivas. Todo o processo pode durar, da entrega da denúncia ao final, em torno de 300 dias para os pedidos de tarifas compensatórias e 420 dias para os pedidos de tarifas antidumping. Sublinhe-se que no transcorrer das investigações também existe a possibilidade de taxaço ao exportador como forma de compensação.

Segundo FINGER & MURRAY (1990) no período entre 1980 e 1988 aproximadamente 25% do total de denúncias recebeu decisão final afirmativa de prejuízo e também dumping (ou subsídio). Dos casos sem decisão final formalizada, 169 foram substituídos por acordos de restrição quantitativa (VER's), ou acordos de interrupção das investigações, e 48 foram eliminados sem qualquer ajuste.

FINGER & MURRAY (1990) afirmam ainda que o crescente número de processos sobre práticas comerciais injustas escondeu na realidade uma estratégia que visava forçar os produtores externos a negociarem VER's (dados os custos do processo e sua longa duração). Aproximadamente 50% dos casos iniciados entre 1980 e 1988 foram transformados neste tipo de acordo¹⁰ (até mesmo alguns cuja decisão final de prejuízo havia sido afirmativa). Ainda segundo os autores este teria sido o caminho traçado pela indústria eletrônica norte-

decisão final.

¹⁰ Dos quais a indústria do aço foi responsável por 95% (FINGER & MURRAY, 1990:48).

americana contra os produtores japoneses, à exemplo do acordo de semicondutores de meados da década. Também foi a estratégia traçada pela indústria do aço que, entre 1980 e 1985, abriu processos contra a quase totalidade dos exportadores, originando o Steel Industry Stabilization Program de 1984, aprovado pelo Congresso (tratou-se na prática da sistematização de acordos comerciais).

Conforme mostram as Tabelas 10, 11 e 12, a distribuição setorial destas duas formas de proteção (contra subsídios e dumping), referentes à indústria, apresentou estreita relação à estrutura dos déficits comerciais. A indústria do aço (envolvendo não somente a siderurgia, mas também alguns bens finais confeccionados à base de aço) foi responsável por cerca de 48% de todos os casos com decisão final afirmativa de prejuízo e dumping entre 1980 e 1989, e 78% dos envolvendo subsídios. A indústria química ficou em segundo plano com cerca de 14% dos casos de dumping e 5% dos de subsídios, seguida dos equipamentos de telecomunicações e elétricos com 11% das decisões sobre dumping. Logo em seguida se encontram vestuário e acessórios, bebidas e medicamentos.

Tabela 10 - Distribuicao das Decisoes Finais Afirmativas para
Dumping e Prejuizo com Imposicao de Tarifas (1980 - 1989)

Industria	Ano									
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Aco	---	---	25,00	38,46	44,44	33,33	93,33	40,00	42,86	55,00
[67,69]*										
Quimica	---	100,00	25,00	15,38	16,67	11,11	---	16,67	28,57	10,00
[51,52]										
Telecom. Elctrics.	---	---	25,00	7,69	16,67	11,11	6,67	13,33	---	10,00
[76,77]										
Vestuuario e acess.	---	---	---	7,69	---	---	---	---	---	---
[84]										
Bebidas	---	---	---	---	---	---	---	3,33	---	---
[11]										
Medicamentos	---	---	---	---	---	---	---	3,33	---	---
[54]										
Automobilistica	---	---	---	---	---	---	---	---	14,29	---
[78]										
Aeronautica	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
[79]										
Outros	---	---	25,00	30,77	22,22	44,44	---	23,33	14,29	25,00
Total	---	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

* Classificacao SITC

Fonte: DESTLER (1986), IMF varios numeros

Tabela 11 - Distribuicao das Decisoes Finais Afirmativas para
Subsidio e Prejuizo com Imposicao de Tarifas (1980 - 1989)

Industria	Ano									
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Aco	100,00	---	---	76,92	100,00	75,00	100,00	66,67	---	100,00
[67,69]*										
Quimica	---	---	---	7,69	---	---	---	16,67	---	---
[51,52]										
Telecom. Eltricos.	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
[76,77]										
Vestuario e acess.	---	---	100,00	---	---	25,00	---	---	---	---
[84]										
Bebidas	---	---	---	7,69	---	---	---	---	---	---
[11]										
Medicamentos	---	---	---	---	---	---	---	16,67	---	---
[54]										
Automobilistica	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
[78]										
Aeronautica	---	---	---	7,69	---	---	---	---	---	---
[79]										
Outros	---	---	---	---	---	---	---	---	100,00	---
Total	100,00	---	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

* Classificacao SITC

Fonte: DESTLER (1986), IMF varios numeros

A indústria automobilística representou menos de 1% dos casos de dumping e nenhuma decisão final sobre subsídios. Contudo aqui é preciso se sublinhar que este setor foi objeto de VER's, a começar com o Japão em 1981 (prorrogado em 1984). Outro exemplo desta situação foi a indústria têxtil, que também aparece com poucos casos de dumping e subsídios, mas apresenta uma estrutura de acordos institucionalizada internacionalmente com o Multi-Fiber Arrangement (MFA) criado já em 1973.

Em todos os casos listados, à exceção das indústrias química e aeronáutica, houve um significativo avanço nas importações e queda no saldo comercial na década de 80, como pode ser verificado na Tabela 12.

Tabela 12 - Saldo Comercial nos Setores Analisados

Indústria	Ano	US\$ milhões	
	1980	1984	1988
Aço	-4968.10	-13366.57	-15826.56
[67,69]*			
Química	3115.36	1332.01	2767.93
[51,52]			
Telecom. Eléctric.	-2728.68	-16367.25	-23774.94
[76,77]			
Vestuário e acess.	-5703.00	-13721.52	-21455.59
[84]			
Bebidas	-2221.83	-2643.87	-3481.49
[11]			
Medicamentos	1232.88	1258.96	964.88
[54]			
Automobilística	-12694.07	-30651.93	-48964.77
[78]			
Aeronáutica	11131.44	8356.42	14966.33
[79]			

* Classificação SITC

Fonte: UNITED NATIONS (1982, 1988)

Um dado interessante que marcou o período foi a relativa escassez de concessões de alívio comercial. Foram registrados apenas 3 casos, sendo o primeiro sobre utensílios domésticos em 1980 e dois outros em 1983 cobrindo siderurgia e motos pesadas (também partes e peças). A média de pedidos de proteção pela cláusula de alívio foi de apenas 4 por ano entre 1980 e 1988, um número inferior aos 7 casos anuais entre 1951 e 1974.

Paralelamente surgiram nos anos 80 outros caso de proteccionismo por vias indiretas, como a reclassificação feita pelo US Customs Service (alfândega) em alguns veículos, passando automóveis esportivos/utilitários de duas

portas à categoria de caminhões. Assim estes veículos passaram de uma alíquota de 2.5% a outra de 25%.

Também outras formas de ação começaram a ganhar espaço nas medidas do governo, apresentando um protecionismo não exclusivamente defensivo (relativo apenas à perda de competitividade) - como a seção 337 da legislação comercial sobre o cumprimento da lei de patentes. Ao final da década de 80 foram registrados pelo IMF (1990) dois casos de exclusão de firmas estrangeiras do mercado norte-americano por problemas com patentes: a Hyundai Co. (Coréia), produtora de alguns chips de memória, a Nokia Corp. (Finlândia) e a Tandy Corp. (Coréia), estas últimas fabricantes de telefones celulares.

3.3. A Legislação nos 80

A década de oitenta apresentou dois marcos na legislação comercial: o Trade and Tariff Act (1984) e o Omnibus Trade and Competitiveness Act (1988).

A primeira lei foi aprovada em outubro de 1984 e, segundo o SELA (1985:9), tratava-se da institucionalização de práticas e critérios extremamente restritivos na política comercial:

"La Ley de Comercio y Aranceles de Estados Unidos (LCA) amplía notablemente el ámbito de la política comercial norteamericana al incluir entre sus objetivos asuntos relacionados con el tratamiento a la inversión extranjera y al comercio internacional de servicios. Además, la LCA fortalece el poder discrecional del Ejecutivo para la imposición de medidas retaliatorias y establece diversos mecanismos de negociación con terceros países con el propósito de condicionar el acceso al mercado norteamericano al otorgamiento, por parte de esos países, de concesiones recíprocas de acceso para las inversiones, bienes e servicios provenientes de Estados Unidos."

O Trade and Tariff Act era dividido em vários capítulos envolvendo os mais diversos temas, dentre os quais destacavam-se o Capítulo III sobre reciprocidade comercial em produtos (notadamente de alta tecnologia), serviços e investimentos; o Capítulo V sobre a renovação por 8 1/2 anos e ampliação das exigências para elegibilidade ao Generalized System of Preferences (GSP); o Capítulo VI sobre alterações nas regras dos processos antidumping e compensatórios.

Sem sombra de dúvidas a mais profunda modificação

proveio do Capítulo III, onde se mexeu significativamente na seção 301 (sobre reciprocidade comercial) do Trade and Reform Act de 1974. Até 1984 eram pouco detalhados os mecanismos e critérios de ação envolvendo a resposta norte-americana à imposição de barreiras externas a suas exportações. O Trade and Tariff Act rompeu definitivamente com este quadro, a ponto de permitir que o USTR iniciasse desde então investigações sobre protecionismo contra os Estados Unidos independentemente de denúncia dos exportadores. Também os critérios de avaliação das políticas comerciais externas foram consideravelmente ampliados, por exemplo foram considerados critérios de julgamento as condições de acesso a mercados externos, a possibilidade de estabelecimento de empresas norte-americanas em outros países e a proteção aos direitos de propriedade intelectual.

Este fato demonstra sutilmente o direcionamento do protecionismo às áreas de maior conteúdo tecnológico, pois na prática gerou meios para cristalizar as vantagens tecnológicas norte-americanas existentes no mercado mundial, como exemplificam os mecanismos de retaliação relativos às leis de patentes.

Segundo o SELA (1985:19) ao presidente foi permitido:

"Suspende, retirar o impedir la aplicación de, o

absterse de proclamar, los beneficios y concesiones de un acuerdo comercial, o absterse de llevar adelante un acuerdo comercial con el país u organización de que se trate; y aplicar derechos de aduana u otras restricciones a las importaciones a los productos de dicho país u organización o imponer derechos o restricciones a los servicios respectivos por el tiempo que considere apropiado."

Pela forma como ficou estruturada, a seção 301 passou a representar não apenas um meio de defesa aos exportadores, mas também um instrumento poderoso de pressão do governo dos Estados Unidos sobre seus parceiros comerciais.

Houve mudanças também no que concerne às tarifas antidumping e compensatórias. Embora sem os mesmos ecos do caso anterior estas modificações foram significativas em ao menos um ponto: no caso de tarifas compensatórias passou a ser possível a denúncia contra produtos importados feitos a partir de materiais (ou partes) subsidiados - upstream subsidies.

O segundo marco de importância na legislação comercial norte-americana nos 80 foi o Omnibus Trade and Competitiveness Act, que se tornou lei em agosto de 1988. Sua característica principal, como a de seu par em 1984, foi

a ampliação do poder retaliatório do executivo dos Estados Unidos. Segundo BHAGWATI (1991) também em 1988 houve uma ampliação no leque de práticas passíveis de condenação¹⁹ pela seção 301, e igualmente na força de seus instrumentos, a ponto de se estabelecerem prazos nos processos de retaliação que, se cumpridos, podem ir contra alguns procedimentos estabelecidos pelo próprio GATT.

Houve ainda a criação de dois novos mecanismos de ação no contexto da seção 301: a Super 301 e a Special 301. A primeira exige do USTR a elaboração de uma lista de países que se utilizam de barreiras comerciais contra os Estados Unidos, a partir da qual passam a ser estabelecidos prazos para a extinção de tais barreiras, sob risco de retaliação²⁰. A Special 301 é bastante similar, mas envolve especialmente questões referentes aos direitos de propriedade intelectual.

No fundo tratou-se, mais uma vez, do fortalecimento dos mecanismos de pressão dos Estados Unidos sobre seus parceiros, notadamente nas áreas mais delicadas da alta tecnologia. Não apenas se permitiu a pronta retaliação contra práticas protecionistas - ainda que para tanto a

¹⁹ Um exemplo foi considerar como condenável e sujeito a retaliações a não concessão de certos direitos (tidos como essenciais pelo governo norte-americano) aos trabalhadores dos países de origem das importações.

²⁰ "As ações tomadas pela Embaixadora Carla Hills em 5 de maio de 1989 contra o Japão, Índia e Brasil foram no contexto da Super 301" (BHAGWATI, 1991:3).

instância correta fosse o GATT, mas também criaram-se mecanismos para forçar a abertura de mercados externos. Fato válido não apenas para produtos, mas ampliável para serviços, investimentos, e passível de ser utilizado para provocar alterações nas próprias normas comerciais de cada parceiro.

4. CONCLUSÕES

O objetivo deste trabalho foi a busca das razões que justificam a política comercial protecionista dos Estados Unidos nos anos 80, procurando relacioná-las tanto à perda de competitividade de parte de sua indústria, como à sustentação de vantagens tecnológicas. Procurou-se mostrar como, a partir da década de 60, os Estados Unidos passaram a sofrer deterioração de seu desempenho comercial. Acompanhando este processo, o protecionismo comercial defensivo se intensificou gradualmente até atingir níveis elevados nos anos 80. Por outro lado o protecionismo (ativo) também apresentou avanços importantes ao se tornar um meio de cristalização das vantagens dos produtores norte-americanos em setores de maior tecnologia incorporada.

O protecionismo tarifário norte-americano após a I Guerra seguiu uma trajetória linear, se elevando até 1930 com o Smooth-Hawley Tariff Act, ainda sob os efeitos da Crise de 1929, e decrescendo nos anos seguintes. Paralelamente nota-se que tais tarifas, principal instrumento de proteção na primeira metade do século, quase caíram em desuso, enquanto foi aberto um grande espaço para novas formas de ação, como as quotas (em sua versão mais refinada, os Acordos de Restrição Voluntária de exportações dos anos 80).

A implementação do protecionismo também sofreu alterações de porte. Esta passou a envolver diversos órgãos do legislativo e executivo, além de incorrer na criação de novas esferas (como o USTR). Também houve a criação e detalhamento de diversas normas e procedimentos (cláusula de alívio, tarifas compensatórias e antidumping, regras para acordos comerciais, VER's, etc). Neste item um movimento importante foi o embate entre legislativo e executivo no controle da política comercial, uma vez que ambos dispunham de responsabilidades e poderes na sua condução.

Este fortalecimento do protecionismo em seus mecanismos e formas de ação fica desprovido de sentido se abstrairmos a evolução paralela do desempenho da indústria norte-americana. A (re)emergência da Europa e do Japão enquanto potências econômicas após a década de 50 criou uma situação de perda de espaço externo, e interno, aos produtores norte-americanos, gerando um conseqüente efeito de pressão sobre a legislação protecionista. Muitos dos marcos na legislação comercial dos Estados Unidos responderam a estas pressões dos produtores internos afetados pela concorrência.

A década de 80 apresentou uma queda profunda do desempenho comercial norte-americano, fato importante não apenas pelos déficits extremamente elevados, mas também pelo seu caráter cada vez mais abrangente. A indústria dos

Estados Unidos foi penalizada em duas frentes: acentuou seus déficits em setores tradicionais e de média tecnologia incorporada (siderurgia, têxtil, automobilística, etc), e também começa a perder espaço em setores de maior tecnologia incorporada (eletrônicos de consumo, conjunto semicondutores, equipamentos de escritório e computadores, etc).

Este quadro comercial altamente delicado ensejou não somente o desenvolvimento e crescimento das normas e medidas de proteção, mas também a ampliação no número de setores protegidos. Enquanto até a década de 60 se discutiam casos envolvendo indústrias menos significativas (à exemplo do atum enlatado), crescentemente o leque de setores cobertos envolveu áreas estratégicas. Os casos mais importantes a partir de então se concentraram em duas indústrias: têxtil e vestuário e aço. Ao final da década de 70, e principalmente nos 80, ganhou importância a indústria de eletro-eletrônicos, automobilística e química. Contudo nos anos 80 a indústria do aço manteve a liderança nos processos de protecionismo.

Notou-se ainda, ao final da década de 80, uma forte tendência de direcionamento dos instrumentos de proteção a produtos de maior conteúdo tecnológico, como atestam os casos envolvendo os semicondutores, os telefones celulares e certos chips de memória. Este movimento demonstra claramente

o crescimento de uma forma de protecionismo não exclusivamente ligado à perda de competitividade, mas principalmente referido à tentativa de manutenção e cristalização de posições mais vantajosas nas áreas estratégicas tecnologicamente.

Dadas as evidências anteriores deve-se caracterizar o aumento do protecionismo, em essência, como a resposta encontrada pelo governo norte-americano para fazer frente ao movimento de perda de competitividade de parte de sua indústria e também à tentativa de se gerar mercados cativos à tecnologia norte-americana.

É importante se notar que o protecionismo enquanto instrumento da política comercial possui a função básica de defesa, ou seja, de controle da penetração de importações que prejudiquem setores da malha produtiva. Enquanto instrumento da política industrial pode ser encarado não apenas como meio de defesa, mas principalmente como gerador de um ambiente microeconômico que permita o desenvolvimento (ou mesmo a implantação) de indústrias, sem os riscos da exposição direta à concorrência externa.

Na década de 80 potencializou-se consideravelmente a força do protecionismo na economia dos Estados Unidos. Este tornou-se um instrumento multifuncional que, ampliado sob o manto da retaliação a práticas comerciais condenáveis por

parte de seus parceiros, passou a assumir um perfil suficientemente amplo para abarcar desde as próprias restrições às exportações norte-americanas, passando pelos VER's, até o descumprimento de exigências sobre propriedade intelectual.

/Crescentemente o protecionismo se tornou uma poderosa arma de pressão do governo norte-americano sobre os mercados externos, muitas vezes forçando o acesso de seus produtos a estes. O Brasil foi um forte exemplo desta situação, pois na década de 80 o governo norte-americano pressionou pelo fim da reserva de mercado para informática (ameaçando cortes nas exportações brasileiras em setores como aço e calçados), além de também pressionar pela regulamentação de leis sobre propriedade intelectual.

5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGLIETTA, M. & FOUET, M. (1978) Les nouvelles perspectives du capitalisme américain. Économie et Statistique. Paris, INSEE, (97) : 25-41.
- AMABLE, B. & MOUHOUD, El M. (1990) Changement Technique et Compétitivité Internationale: Une Comparaison des six Grands Pays Industriels. Revue d'Économie Industriel. Paris, éditions Techniques et économiques, (54) : 22-43.
- AUDRETSCH, D. B. (1989) The Market and the State: Government Policy Towards Business in Europe, Japan and the United States. London, Harvester Wheatsheaf.
- BALDWIN, R. E. (1984) The Changing Nature of U. S. Trade Policy since World War II. in: BALDWIN, R. E. & KRUEGER, A. D. (1984) The Structure and Evolution of Recent U. S. Trade Policy. Chicago, National Bureau of Economic Research.
- BAVALIER, A. (1986) Le Commerce Extérieur. Que sais-je? Paris, Presses Universitaires de France, (1323).
- BEHRMAN, J. N. (1984) Política Industrial: A Reestruturação Internacional e as Multinacionais. Rio de Janeiro, Editora Record.
- BELLON, B. (1986) L'interventionisme Libéral: La politique industrielle de l'Etat fédéral américain. Paris, Ed. économique.

- BHAGWATI, J. N. (1976) Market Disruption, Export Market Disruption, Compensation and GATT Reform. World Development. s.l., vol. 4.
- BHAGWATI, J. N. (1990) Aggressive Unilateralism: An Overview. in: BHAGWATI, J. N. & PATRICK, H. T. (1990) Aggressive Unilateralism: America's 301 Trade Policy and the World Trading System. New York, Harvester Wheatsheaf.
- BLOCK, F. L. (1980) Los Origenes del Desorden Económico Internacional. México, Fondo de Cultura Económica.
- CUDDINGTON, J. T. & MCKINNON, R. I. (1981) Livre Comércio "versus" Protecționismo: Uma Perspectiva. in: Institute for Contemporary Studies. Tarifas, Quotas e Comércio: A Política do Protecționismo. Rio de Janeiro, Zahar Editores.
- DELMAS, P. & ROY, G. (1988) Industrie américaine: les paradoxes d'une faible compétitivité. Economie Prospective Internationale. Paris, CEPPII, (36) : 33-60.
- DETOUZOS, M. L. et al. (1989) Made in America: Regaining the Productive Edge. Cambridge, MIT Commission on Industrial Productivity, MIT Press.
- DESTLER, I. M. (1986) American Trade Politics: System under Stress. Washington, Institute for International Economics & The Twentieth Century Fund.
- DORNBUSH, R., FOTERBA, J. & SUMMERS, L. (1988) L'industrie manufacturière dans l'Amérique de demain. Économie Prospective Internationale. Paris, CEPPII, (36) : 5-31.

- ERBER, F. S. (1990) Desenvolvimento Industrial e Tecnológico na Década de 90 - Uma Nova Política para um Novo Padrão de Desenvolvimento. in: Convênio IPT/FECAMP: Desenvolvimento Tecnológico da Indústria e a Constituição de um Sistema Nacional de Inovação no Brasil. Campinas, UNICAMP.
- FAJNZYLBER, F. (1983) La Industrialización Trunca de América Latina. México, Editorial Nueva Imagen.
- FINGER, J. M. & MURRAY, T. (1990) Policing Unfair Imports: The United States Example. Journal of World Trade. Geneva, Werner Publishing Co. Ltd., (4) : 39-53, vol. 24.
- FOUET, M. (1989) Stratégies industrielles et stratégies de change: le cas des états-Unis. Observations et Diagnostics Economiques. Paris, OFCE, (26) : 7-69.
- GOLDING, P. R. (1984) The Effectiveness of Escape-Clause Relief in Promoting Adjustment to Import Competition. s.l., Ph. D. Thesis, Fletcher School of Law and Diplomacy.
- GREENAWAY, D. (1983) International Trade Policy: From Tariffs to the New Protectionism. New York, Macmillan Macmillan.
- HOGENDORN, J. S. & BROWN, W. B. (1979) The New International Economics. Reading, Addison-Wesley Publishing Company.

- HUFBAUER, G. C. & ROSEN, H. F. (1986) Trade Policy for Troubled Industries. Policy Analyses in International Economics. Washington, Institute for International Economics, (15).
- IMF (1956) International Financial Statistics. Washington, (5), vol. IX.
- (1981 a 1990) Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions. Washington.
- LAVERGNE, R. P. (1981) The Political Economy of U. S. Tariffs. Toronto, Ph. D. Thesis, University of Toronto.
- LAWRENCE, R. Z. & LITAN, R. E. (1986) Saving Free Trade: A Pragmatic Approach. Washington, The Brookings Institution.
- OCDE (1984) Main Economic Indicators: Historical Statistics (1964-1983). Paris.
- (1991) United States. Economic Surveys. Paris, november.
- SELA (1985) America Latina y el Proteccionismo Norteamericano. Papeles del SELA. Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, (1).
- SOLOMON, R. (1979) O Sistema Monetário Internacional 1945-1974. Rio de Janeiro, Zahar Editores.
- TEIXEIRA, A. (1983) O Movimento da Industrialização nas Economias Capitalistas Centrais no Pós-Guerra. Texto para Discussão. Rio de Janeiro, Instituto de Economia Industrial/UFRJ, (25).

UNITED NATIONS (1982,1988) International Trade Statistics Yearbook. New York, vol. II.

WALL STREET JOURNAL (22/10/92) Import Plaints Flood ITC. New York.

WORLD BANK (1983) World Tables. Baltimore, The John Hopkins University Press, 3rd ed., vol I.