

CAPÍTULO 7

TARIFAS INDUSTRIAIS

Os países em desenvolvimento dão grande importância aos níveis e às mudanças das tarifas industriais, pois os produtos industrializados – definidos como todos os produtos não-agrícolas – respondem por mais de 70 por cento de suas exportações (Unctad, 2002; OMC, 1994; Michalopoulos, 1999). Principalmente para os produtos industrializados com alto valor adicionado, os níveis e as mudanças tarifárias determinam o acesso efetivo dos países em desenvolvimento aos mercados dos países industrializados, bem como o grau em que suas estratégias industriais traduzem o comércio em benefícios para o desenvolvimento humano.

Conquanto o Sistema Geral de Preferências possa aumentar o acesso dos países em desenvolvimento ao mercado, ele não abrange alguns produtos importantes – especialmente em setores sensíveis como pesca, têxteis e vestuário. Como resultado, os países em desenvolvimento enfrentam picos e progressões nas tarifas definidas com base no princípio da nação mais favorecida, aplicadas a essas exportações nos países industrializados. Além disso, alguns países em desenvolvimento são excluídos do sistema – e as preferências são significativamente subutilizadas porque muitas exportações não se qualificam em termos das regras de origem e por causa das exigências onerosas de documentação.

Concedeu-se aos Países da África, Caribe e Pacífico (ACP) isenção de impostos para produtos não-sensíveis no acesso aos mercados da UE. Além disso, a maioria dos produtos dos países menos desenvolvidos (muitos dos quais são membros do ACP) beneficia-se da isenção de impostos no acesso aos mercados do Quad – Canadá, EUA, Japão e UE – e das preferências de alguns países em desenvolvimento, embora certos produtos de importância crucial para eles (como têxteis e vestuário) não se habilitem às normas desses instrumentos. Alguns países em desenvolvimento também obtiveram acesso isento de impostos a mercados de países industrializados como parte de acordos de livre comércio – a exemplo de muitos países árabes nos acordos do Euromed, e do México no Nafta e no acordo de livre comércio da UE. Em geral, porém, o aumento dos acordos de livre comércio e das uniões aduaneiras entre países industrializados tem levado a uma considerável discriminação tarifária contra as exportações dos países em desenvolvimento.

Mesmo com a conclusão das negociações comerciais da Rodada Uruguai, as tarifas industriais são mais altas nos países em desenvolvimento (nas exportações para países industrializados) do que nos países industrializados (nas exportações para países em desenvolvimento). Mas essa disparidade não é inteiramente injustificada, e a análise do comércio industrial entre esses dois grupos de países deve levar em conta duas questões importantes:

- *Acesso ao mercado*: os picos tarifários e a escalada tarifária, nos mercados dos países industrializados, aplicam-se especialmente às exportações que têm grande interesse para os países em desenvolvimento. Em muitos destes, no entanto, as tarifas aplicadas ficam muito abaixo do nível dos índices da nação mais favorecida.
- *Margem de manobra para formulação das políticas nacionais*: muitas vezes, as tarifas industriais mais altas dos países em desenvolvimento podem ser justificadas como salvaguardas contra a desindustrialização, e como propiciadoras da margem de manobra necessária para a formulação das políticas nacionais destinadas à consecução dos objetivos do desenvolvimento humano.

ACESSO AO MERCADO DESDE A RODADA URUGUAI

O acesso ao mercado depende muito das tarifas impostas às exportações de um país. As tarifas médias são importantes, mas os picos e progressões tarifários podem ter um papel ainda mais significativo na determinação do sucesso e do volume das exportações industriais – de e para países em desenvolvimento e países industrializados.

Tarifas médias

Nos países industrializados, a tarifa externa média ponderada para produtos industrializados caiu para 15 por cento em meados da década de 1950, 10 por cento no fim dos anos 1960, 6 por cento no fim dos anos 1970 e aproximadamente 4 por cento durante a Rodada Uruguai. Nessa ocasião, os países em desenvolvimento também reduziram substancialmente suas tarifas industriais. A tarifa externa média ponderada da Índia sobre produtos industrializados caiu de 71 por cento para 32 por cento, a da Venezuela, de 50 por cento para 31 por cento, a do México, de 46 por cento para 34 por cento, a do Brasil, de 41 por cento para 27 por cento, e a do Chile, de 35 por cento para 25 por cento (Das, 1998).

A tarifa externa média ponderada para produtos importados de países industrializados é de aproximadamente 11 por cento nos países em desenvolvimento, enquanto o inverso é de aproximadamente 5 por cento (OCDE, 2001).

No entanto, nos mercados da OCDE, a tarifa externa ponderada da nação mais favorecida, para exportações de manufaturados de países em desenvolvimento (3,4 por cento), é quase quatro vezes a das exportações de manufaturados de outros países da OCDE (Michalopoulos, 1999). Além disso, durante a Rodada Uruguai, os países da OCDE reduziram sua tarifa média quase pela metade para as importações de outros países da organização – mas reduziram-na em menos de um terço para as de países em desenvolvimento. Isso resultou numa tarifa média ponderada de 3 por cento sobre as importações de outros membros da OCDE, comparada à de 5 por cento (mencionada anteriormente) para as dos países em desenvolvimento (OCDE, 2001).

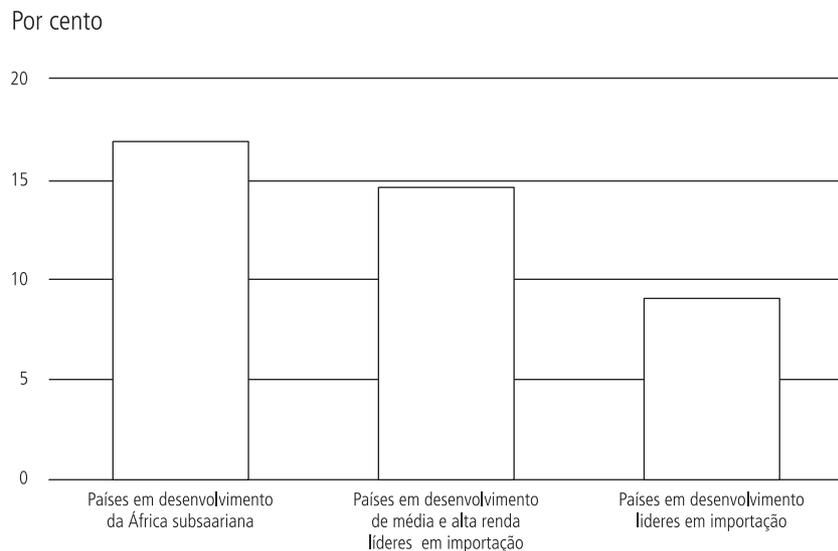
As tarifas também variam entre os países em desenvolvimento, especialmente sobre produtos manufaturados intensivos em mão-de-obra (embora não sob a forma de acesso totalmente isento de impostos e quotas). As tarifas médias sobre produtos manufaturados caem à medida que os países passam da situação de baixa renda para as de média e alta renda (ver figura 7.1), e os países de renda média e alta têm níveis inferiores de proteção mediante tarifas e medidas não-tarifárias. Os grandes países importadores em desenvolvimento também têm tarifas baixas (Unctad, 2002). De fato, todos têm tarifas menores do que a média dos países de baixa renda para os produtos que são importantes para eles.

À medida que crescem e atingem o pleno emprego, as economias ficam mais dispostas a liberalizar o comércio e a reduzir tarifas. Todavia, muitos países em desenvolvimento têm sido mais ativos que os países da OCDE nas reduções tarifárias – e a velocidade e motivação para essas reduções constituem um problema (ver quadro 7.1).

De fato, várias economias em desenvolvimento e em transição têm reduzido suas tarifas muito mais depressa do que seria necessário ou desejável do ponto de vista do desenvolvimento humano. Consideremos a Mongólia. Para se adequar às condições de empréstimo do FMI, ela impôs uma tarifa fixa de 5 por cento na segunda metade dos anos 1990 – o que exigiu um corte generalizado e abrupto em suas tarifas industriais. Essa mudança não era exigida pelos acordos da OMC e tem impedido a agregação de valor e a competitividade nas poucas áreas mongólicas de vantagem estratégica (como a produção de caxemira).

Essas tendências, juntamente com os dados apresentados no quadro 7.1, devem levar a uma reconsideração da idéia de que as restrições comerciais entre países em desenvolvimento contribuem significativamente para dilemas de falácia de composição e problemas no aumento das exportações de manufaturados tradicionais intensivos em mão-de-obra.

FIGURA 7.1
Tarifas simples sobre produtos manufaturados em três grupos de países em desenvolvimento



Fonte: Unctad, 2002.

Os picos e progressões tarifários

Apesar dos acordos firmados durante a Rodada Uruguai, os países industrializados mantêm picos tarifários – definidos como tarifas acima de 12 por cento – e escalada tarifária para alguns produtos industrializados cuja exportação tem interesse para os países em desenvolvimento. Os picos e a escalada tarifários têm minado os esforços dos países em desenvolvimento para exportar produtos industrializados, produzir e exportar matérias-primas processadas, e elevar o valor adicionado na cadeia de *commodities* básicas.

Nos países industrializados, os picos e a escalada tarifários refletem a influência das forças políticas internas que se opõem à liberalização das importações (VanGrasstek, 2001). A intensidade dessa resistência reflete-se na classificação de alguns produtos como sensíveis e sujeitos a procedimentos internos especiais, como na Lei de Comércio dos EUA de 2002. Quando essa proteção não é suficiente, é comum buscar-se proteção adicional por meio de direitos *antidumping* e outras formas de perturbação do comércio.¹

1. A recente imposição de altas tarifas sobre a importação de aço pelos EUA ilustra o poder político das forças que apóiam o protecionismo nesse setor.

QUADRO 7.1

As tarifas industriais são realmente mais altas nos países em desenvolvimento? O caso dos produtos manufaturados intensivos em mão-de-obra

O acesso ao mercado, para exportações intensivas em mão-de-obra, é extremamente importante para os países em desenvolvimento, pois atenua o risco de “falácia de composição” (a idéia de que o que é bom para um país é bom para todos os países) representado por esses produtos. No entanto, a maioria dos países em desenvolvimento com capacidade e potencial para aumentar as exportações intensivas em mão-de-obra não tem ganhado muito com os acordos da Rodada Uruguai, e continua a se deparar com barreiras significativas, principalmente nos mercados dos países industrializados.

Alguns analistas afirmam que as tarifas dos países em desenvolvimento são altas demais e respondem por muitos dos problemas de acesso ao mercado enfrentados por esses países, assinalando que 70 por cento dos encargos sobre suas exportações de manufaturados são pagos por outros países em desenvolvimento. Mas esse argumento torna-se menos convincente quando se examinam mais de perto os padrões de comércio – particularmente as variações entre grupos de países em desenvolvimento.

As medidas tarifárias e não-tarifárias são mais baixas nos países em desenvolvimento com renda média e alta do que nos de baixa renda. Por exemplo, os quinze ou vinte países em desenvolvimento com renda mais alta na América Latina e na Ásia liberalizaram substancialmente o comércio. Os países em desenvolvimento de renda média e alta não têm uma vantagem competitiva nos manufaturados intensivos em mão-de-obra em relação aos de baixa renda, e sua demanda de importação desses produtos é maior. Portanto, as restrições de comércio entre países em desenvolvimento não desempenham um papel crucial em seus problemas de acesso ao mercado e falácia de composição.

Além disso, há um desequilíbrio entre as tarifas sobre manufaturados intensivos em mão-de-obra nos países em desenvolvimento e nos países industrializados. As economias recém-industrializadas da primeira geração aplicam a esses produtos tarifas mais baixas que os países industrializados. Outrossim, as tarifas impostas por muitos países em desenvolvimento que são grandes importadores assemelham-se às dos países industrializados. E os dez maiores importadores entre os países em desenvolvimento aplicam tarifas muito mais baixas a alguns manufaturados intensivos em mão-de-obra (têxteis e vestuário, calçados, artigos de couro) de outros países em desenvolvimento do que os países de renda média e alta, inclusive todas as grandes potências industriais.

Olhando por outro prisma, os países industrializados aplicam a manufaturados tradicionais intensivos em mão-de-obra (entre eles, têxteis e vestuário, calçados e artigos de couro e para viagem) – nos quais os países em desenvolvimento de baixa renda têm uma posição competitiva melhor – tarifas médias de nação mais favorecida mais altas do que as aplicadas a produtos de menor interesse para os países em desenvolvimento (como computadores e outros equipamentos de escritório, além de equipamentos de telecomunicações, áudio e vídeo). Assim, as altas tarifas industriais impostas pelos países industrializados a exportações industriais importantíssimas para os países em desenvolvimento são um determinante crucial do acesso ao mercado. Esse problema requer discussão e solução urgentes.

Fonte: Unctad, 2002, p. 128-135.

Picos tarifários

Os países do Quad (Canadá, EUA, Japão e UE) mantêm numerosos picos tarifários sobre produtos industrializados, especialmente os da indústria de alimentos, têxteis e vestuário, calçados, artigos de couro e para viagem, produtos automotivos, e produtos eletrônicos de consumo e relógios. Alguns desses picos chegam a atingir 900 por cento (Supper, 2000).²

Em média, os países industrializados, principalmente os do Quad, concedem preferências tarifárias altas e generosas aos países menos desenvolvidos. Ainda assim, as preferências concedidas pela maioria dos integrantes do Quad não abrangem certos produtos que ajudariam os países menos desenvolvidos a incrementar seus setores industriais. Entre essas mercadorias estão os produtos têxteis e de vestuário, calçados e produtos de couro (Supper, 2000). Os picos tarifários são particularmente lesivos aos países menos desenvolvidos porque 11 por cento das exportações destes para os países do Quad estão sujeitos aos picos, muito embora constituam apenas 4 por cento do total das importações do grupo (Hoekman, Ng e Ollarrega, 2001).

Escalada tarifária

As estruturas e os níveis tarifários erguem uma barreira contra o acesso ao mercado no comércio internacional. A escalada tarifária faz que o grau efetivo de proteção dos bens seja maior do que a taxa da tarifa nominal.³ Um estudo realizado pela OMC concluiu que as tarifas consolidadas desde a Rodada Uruguai implicam uma escalada tarifária nominal em alguns setores (citado em Supper, 2000).⁴ A escalada tarifária é particularmente pronunciada para os produtos que oferecem aos países em desenvolvimento a melhor oportunidade de dar início a exportações industriais – entre outros, produtos alimentícios, têxteis e vestuário, calçados, produtos de couro e borracha e produtos da indústria madeireira. Nos calçados, as tarifas da nação mais favorecida chegam a 260 por cento no Japão (para um par de sapatos de couro avaliado em 25 dólares), a uma média de 33-58 por cento para alguns sapatos de borracha, plástico e tecido nos EUA, e a 18 por cento para os sapatos no Canadá (Supper, 2000, p. 89-103).

2. Além disso, 22 por cento das tarifas com seis dígitos no Sistema Harmonizado enfrentam uma tarifa de nação mais favorecida superior a 15 por cento em, pelo menos, um dos países do Quad (Hoekman, Ng e Ollarrega, 2001). Outrossim, aproximadamente 30 por cento dos picos tarifários dos países do Quad ultrapassam 30 por cento (Supper, 2000). Por último, 60 por cento dos picos tarifários aplicam-se a exportações dos países em desenvolvimento para os principais países industrializados (Unctad, 1999 e 2001).

3. A escalada tarifária ocorre quando as tarifas sobre produtos industrializados ultrapassam as incidentes sobre matérias-primas na classificação tarifária de um país. Portanto, a escalada tarifária oferece uma proteção adicional às indústrias de processamento nacionais.

4. O estudo abrangeu os países do Quad, bem como Brasil, Hungria, Índia, Indonésia, Malásia e Polónia.

Alguns dos produtos sujeitos a picos ou progressões tarifários (ou ambos) são considerados produtos dinâmicos de comércio mundial. Como resultado, a falta de acesso ao mercado por parte dos países em desenvolvimento restringe suas possibilidades de desenvolvimento humano, bloqueando sua entrada em setores industriais dinâmicos – o que limita sua receita de exportação aos setores tradicionais (ver quadro 7.2).

As tarifas elevadas nos países industrializados também estimulam os produtores de manufaturados intensivos em mão-de-obra, nos países em desenvolvimento, a competir via salários – reduzindo os salários reais e diminuindo o emprego, ou as duas coisas. Como as mulheres dos países em desenvolvimento empregam-se em número desproporcionalmente grande em setores industriais intensivos em mão-de-obra, especialmente os de produtos têxteis e vestuário, as tarifas elevadas prejudicam seriamente seu bem-estar.

AS TARIFAS MAIS ALTAS E A MARGEM DE MANOBRA PARA FORMULAÇÃO DE POLÍTICAS NOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO

Do ponto de vista do desenvolvimento humano, as tarifas industriais mais altas nos países em desenvolvimento justificam-se por duas grandes razões. A primeira é evitar a desindustrialização e fomentar a competitividade. A consolidação das tarifas industriais em níveis baixos nos países em desenvolvimento – onde as indústrias não têm capacidade de fazer frente à concorrência de produtos importados mais baratos – gera dificuldades para seus setores manufatureiros. A rápida redução das tarifas industriais na África subsaariana, a partir de 1980, tem resultado na desindustrialização de alguns países (ver quadro 7.3). Muitos cortes tarifários dos países em desenvolvimento são causados por crises (e não pelo pleno emprego e pelo crescimento rápido), ou são exigidos como pré-condição para a obtenção de empréstimos de instituições financeiras internacionais.

QUADRO 7.2

As oportunidades perdidas por Bangladesh em termos do desenvolvimento humano, em decorrência das altas tarifas dos países industrializados

Entre os países menos desenvolvidos, Bangladesh seria o maior beneficiário da isenção de impostos para todos os produtos no acesso ao mercado dos países do Quad (Canadá, EUA, Japão e UE). As receitas de exportação do país cresceriam 45 por cento, com um aumento de mais de 700 milhões de dólares nas exportações de têxteis e vestuário para o Canadá e os EUA.

As perdas financeiras indiretas que resultam das barreiras comerciais existentes também têm implicações importantes para os esforços de redução da pobreza. Mais de um milhão de mulheres trabalham no setor têxtil de Bangladesh. Este é o setor que impulsiona o crescimento da indústria e, como a produção é intensiva em mão-de-obra, ela gera uma vasta gama de benefícios.

(continua)

(continuação)

O aumento das exportações para o Canadá e os EUA, em decorrência da suspensão dos picos tarifários e de outras restrições, não só aumentaria substancialmente o emprego, como também ajudaria a financiar os investimentos de que a indústria necessita para se preparar para uma concorrência mais acirrada.

Fonte: South Bulletin, 2002.

Uma questão importante para os países em desenvolvimento com renda média e alta, no que concerne ao aumento da competitividade, é como passar de manufaturas intensivas em mão-de-obra para produtos que exigem alta qualificação e são intensivos em tecnologia. Fazê-lo requer uma estratégia sólida de desenvolvimento, que pode envolver a proteção tarifária de algumas indústrias estratégicas. Além disso, o melhor acesso aos mercados dos países industrializados aumenta os ganhos de exportação da indústria dos países em desenvolvimento e incentiva uma industrialização mais rápida.

Esses avanços são particularmente cruciais para os países menos desenvolvidos. Com pleno acesso preferencial, isento de impostos e quotas, aos mercados do Quad para produtos com picos tarifários, estima-se que as exportações dos países menos desenvolvidos para esses mercados aumentem 11 por cento (ou 2,5 bilhões de dólares) – com um acréscimo de 30-60 por cento nas exportações de produtos com picos tarifários (Hoekman, Ng e Ollarreaga, 2001). Isso não parece ser uma situação em que o benefício de uns equivaleria, necessariamente, ao prejuízo de outros: as perdas decorrentes do desvio do comércio totalizariam menos de 0,1 por cento.

A segunda justificativa para tarifas industriais mais altas nos países em desenvolvimento é o apoio aos gastos com o desenvolvimento humano. Para gerar a tão necessária receita tarifária, os países em desenvolvimento – principalmente os de baixa renda e os países menos desenvolvidos – precisam ter um certo limiar de proteção tarifária. Como todos os países em desenvolvimento (ver quadro 7.4), os menos desenvolvidos têm uma necessidade desesperadora de poupança, atualmente equivalente, em média, a cerca de 15 por cento de seu PIB. Para implementar políticas sociais e industriais orientadas para as metas do desenvolvimento humano, e para gerar recursos para a modernização tecnológica da indústria, os governos dos países de baixa renda (e de renda média alta) precisam de receita tarifária (Rao, 1999).

QUADRO 7.3

As reduções das tarifas industriais resultam em desindustrialização?

- O Senegal perdeu um grande número de empregos, após um programa de liberalização comercial em duas etapas que reduziu a taxa média efetiva de proteção de 165 por cento, em 1985, para 90 por cento, em 1988. No começo dos anos 1990, os cortes no emprego já haviam eliminado um terço dos postos de trabalho na indústria (Weissman, 1990; ADB, 1995, p. 84).
- As indústrias química, têxtil e de calçados e as montadoras de automóveis da Costa do Marfim entraram em colapso, depois que as tarifas sofreram um corte de 40 por cento em 1986 (Stein, 1992). Problemas similares têm atormentado as tentativas de liberalização na Nigéria. A utilização da capacidade caiu para 20-30 por cento, e os efeitos implacáveis no emprego e nos salários reais provocaram reversões parciais dessa política em 1990, 1992 e 1994.
- Em Serra Leoa, Sudão, Tanzânia, Uganda, Zaire e Zâmbia, a liberalização dos anos 1980 gerou um grande aumento na importação de bens de consumo e reduções drásticas das divisas disponíveis para a aquisição de insumos intermediários e bens de capital – com efeitos devastadores na produção industrial e no emprego. Em Uganda, a utilização da capacidade do setor industrial estagnou em 22 por cento, enquanto as importações de bens de consumo absorveram 40-60 por cento das divisas (Loxley, 1989).
- Os setores de bebidas, tabaco, têxteis, açúcar, couro, cimento e vidro no Quênia têm lutado para sobreviver à concorrência dos importados, desde a introdução de um grande programa de liberalização comercial em 1993. Entre 1993 e 1997, o crescimento da produção caiu para 2,6 por cento e o crescimento do emprego na indústria caiu para 2,2 por cento (ADB, 1998; Kenya Ministry of Planning and National Development [Ministério do Planejamento e do Desenvolvimento Nacional do Quênia], 1998, p. 164).
- Em Gana, a produção e o emprego na indústria tiveram um rápido crescimento após a liberalização efetuada em 1983, e o auxílio generoso do Banco Mundial expandiu enormemente o acesso a insumos importados. Mas, quando a liberalização se estendeu à importação de bens de consumo, a concorrência mais dura fez que o emprego na indústria despencasse de 78.700 postos em 1987 para 28.000 em 1993 (ADB, 1995, p. 397).
- No Zimbábue, o crescimento do emprego no setor formal estagnou e o desemprego dobrou para 20 por cento, depois da liberalização comercial de 1990. A adaptação na década de 1990 também foi difícil para os setores industriais de Camarões, Maláui, Moçambique, Tanzânia e Zâmbia. A concorrência das importações provocou uma contração acentuada da produção e do emprego, com muitas empresas fechando as portas (ADB, 1998, p. 45, 51).
- No começo dos anos 1990, a liberalização causou grandes perdas de emprego no setor formal e aumentou substancialmente o subemprego no Brasil, no Equador, na Nicarágua e no Peru. Os dados de outras áreas da América Latina são similarmente desanimadores, com indícios de que a liberalização nessa região causou uma deterioração acentuada – e, possivelmente, duradoura – na distribuição da renda (Berry, 1998, p. 4).

Fonte: Buffie, 2001, p. 190-191.

O CAMINHO A SEGUIR

O novo programa de trabalho da OMC é um passo importante na identificação dos picos e progressões tarifários, bem como das tarifas elevadas, como alvos de reduções (OMC, 2001). Reconhecendo a importância de considerar as necessidades e interesses dos países em desenvolvimento e dos países menos desenvolvidos, esse programa visa reduzir tarifas, concentrando o foco nos produtos cuja exportação interessa a esses países (Das, 2002). Espera-se que tais reduções ocorram sem a necessidade de reciprocidade plena nos compromissos de redução exigidos dos países em desenvolvimento. Essas mudanças devem entrar em vigor o mais cedo possível e incluir um acesso completo, obrigatoriamente isento de impostos e quotas, das exportações dos países menos desenvolvidos aos mercados dos países industrializados.

QUADRO 7.4

Tarifas externas e políticas de desenvolvimento

As tarifas externas (tarifas de importação e impostos de exportação) são importantes instrumentos da política de governo, não só por protegerem os setores que competem com as importações, mas também por gerarem receita. Muitas vezes, os problemas de mobilização da receita obrigam os países em desenvolvimento a depender maciçamente das tarifas externas. Embora sua participação no total da receita tributária tenha decrescido nas duas últimas décadas, por causa da liberalização comercial, as tarifas externas continuam a ser uma fonte importante de receita para os países em desenvolvimento – principalmente para os países menos desenvolvidos. Entre a década de 1970 e o ano de 1998, as tarifas externas responderam por 36 por cento da receita tributária nos países de baixa renda, 29 por cento nos países de renda média baixa, 19 por cento nos de renda média alta e apenas 3 por cento da receita tributária nos países de alta renda.

Os governos tendem a lidar com as perdas de receita resultantes da redução de impostos de importação por meio de cortes nos gastos públicos, embora não na mesma medida. A maioria desses cortes afeta os gastos sociais, como os investimentos públicos em infra-estrutura, educação e subsídios ao crédito e à taxa de juros. Os aumentos das tarifas externas correlacionam-se com a ampliação do investimento interno bruto, mostrando um efeito de “adensamento” da formação de capital interno. Portanto, as tarifas externas e as políticas de gastos públicos podem ter um impacto significativo no desenvolvimento humano e nos esforços de redução da pobreza, assim como nos resultados do crescimento (por seu impacto no investimento interno).

Fonte: Rao, 1999; Khattry e Rao, 2002; Chu, 1990.

Sozinhas, no entanto, essas mudanças terão apenas um impacto restrito, pois persistem enormes pressões para que os países em desenvolvimento liberalizem as tarifas industriais, como parte das iniciativas para criar áreas de livre comércio com os países industrializados. Essas iniciativas incluem a Área de Livre Comércio das Américas, a área de livre comércio UE-Mercosul e a

continuação do Acordo de Cotonou, por meio do qual os Países da África, Caribe e Pacífico formarão áreas de livre comércio com a UE. Portanto, é de grande importância que sejam introduzidas cláusulas de tratamento especial e diferenciado no artigo 24 do Gatt.

Como já foi discutido, os países efetivamente integrados à economia global só liberalizaram o comércio e reduziram tarifas depois de atingir um crescimento elevado e sustentável. Portanto, deve-se permitir que os países em desenvolvimento mantenham tarifas mais altas, a fim de que lhes seja dada a flexibilidade de que necessitam em seus esforços de industrialização e desenvolvimento. As tarifas mais altas são necessárias para evitar a desindustrialização, criar competitividade em setores domésticos vulneráveis e gerar recursos para o desenvolvimento social e humano. Os dados históricos empíricos sugerem que a liberalização tarifária ocorrerá quando forem atingidos níveis mais altos de desenvolvimento humano, e quando os países em desenvolvimento se integrarem à economia global em seus próprios termos.

A flexibilidade política para manter tarifas industriais mais altas também se faz necessária por outra razão importante. Uma grande diferença entre os países industrializados e os países em desenvolvimento é que os primeiros têm a capacidade de prover redes de segurança para as pessoas cujo emprego ou cuja região são afetados pelas importações mais volumosas que resultam das reduções tarifárias. Por exemplo: as primeiras 150 páginas da Lei de Comércio dos EUA de 2002 tratam de cláusulas de assistência aos trabalhadores e comunidades que corram o risco de ser afetados por possíveis concessões a serem feitas pelo país, nos termos da autorização para negociações tarifárias prevista na lei. Os países em desenvolvimento não têm essa capacidade. Portanto, como condição para uma nova liberalização consolidada das tarifas, eles devem procurar criar oportunidades financeiras que lhes possibilitem oferecer redes de segurança comparáveis.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ADB (African Development Bank). **African development report 1995**. New York: Oxford University Press, 1995.

_____. **African development report 1998**. New York: Oxford University Press, 1998.

BERRY, R. Introduction. *In*: BERRY (Ed.). **Poverty, economic reform and income distribution in Latin America**. Boulder, Colo.: Lynne Rienner, 1998.

BUFFIE, Edward. **Trade policy in developing countries**. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.

CAMPBELL, Bonnie K.; LOXLEY, John. The IMF, the World Bank and Reconstruction in Uganda. *In*: CAMPBELL, Bonnie K.; LOXLEY, John (Eds.). **Structural adjustment in Africa**. New York: St. Martin's Press, 1989.

CHU, Ke-young. Commodity exports and public finances in developing countries. *In*: TANZI, V. (Ed.). **Fiscal policy in open developing economies**. Washington, DC: International Monetary Fund, 1990.

DAS, Bhagirath Lal. **An introduction to the WTO agreements**. Penang: Third World Network, 1998.

_____. **The New Work programme of the WTO**. Penang: Third World Network, 2002.

HOEKMAN, Bernard; NG, Francis; OLLARREAGA, Marcelo. **Eliminating excessive tariffs on exports of least developed countries**. Washington, DC: World Bank, 2001. (Policy Research Working Paper 2604).

KENYA MINISTRY OF PLANNING AND NATIONAL DEVELOPMENT. **Economic survey 1998**. Nairóbi, Quênia, 1998.

KHATTRY, Barsha; RAO, J. Mohan. **Fiscal faux pas? An analysis of the revenue implications of trade liberalization**. Amherst: University of Massachusetts, Department of Economics, 2002.

MICHALOPOULOS, Constantine. **Developing country goals and strategies for the millennium round**. Washington, DC: World Bank, 1999.

OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico). **The development dimensions of trade**. Paris, 2001

OMC (Organização Mundial do Comércio). **General agreement on trade and services**. Geneva, 1994. Disponível em: <http://www.wto.org/english/docs-e/legal_e/final_e.htm>.

_____. **Doha 4th Ministerial** – Ministerial Declaration. Disponível em: <http://www.wto.org/english/thewto_e/min01_e/mindecl_e.htm>, 2001.

PRUSA, Thomas J.; SKEATH, Susan. **The economic and strategic motives for antidumping filings**. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 2001. (NBER Working Paper 8424).

RAO, J. Mohan. **Development in the time of globalization**. New York: United Nations Development Programme, Social Development and Poverty Elimination Division, 1998.

_____. **Globalization and the fiscal autonomy of the state**. New York: United Nations Development Programme, 1999. Background paper for Human development report 1999: globalization with a human face.

SOUTH BULLETIN. Disponível em: <<http://www.southcentre.org/info/southbulletin13/southbulletin13web-05.htm>>, 2002.

STEIN, H. Deindustrialization, Adjustment and the World Bank and the IMF in Africa. **World Development**, v. 20, n. 6, p. 83-95, 1992.

SUPPER, Erich. the Post-Uruguay round tariff environment for developing country exports: tariff peaks and tariff escalation. *In: Positive agenda and future trade negotiations*. New York and Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, 2000.

TWN (Third World Network). **The multilateral trading system: development perspective**. New York: United Nations Development Programme, 2001. Background paper for the Trade and Sustainable Human Development Project.

UNCTAD (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento). **Trade and Development Report**. Geneva, various years.

VANGRASTEK, Craig. **The political economy of residual tariff protection in the United States**. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, 2001.

WEISSMAN, S. Structural adjustment in Africa: insights from the experiences of Ghana and Senegal. **World Development**, n. 18, p. 1621-1634, 1990.